

PCWEEK

Pelican Publishing

UKRAINIAN EDITION

ГАЗЕТА ДЛЯ КОРПОРАТИВНЫХ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ ИТ

• 19 апреля — 3 мая 2012 №7 (29) • КИЕВ

Конференция PCWeek/UE

**INFORMATION
SECURITY 2012**

МИССИЯ ВЫПОЛНИМА

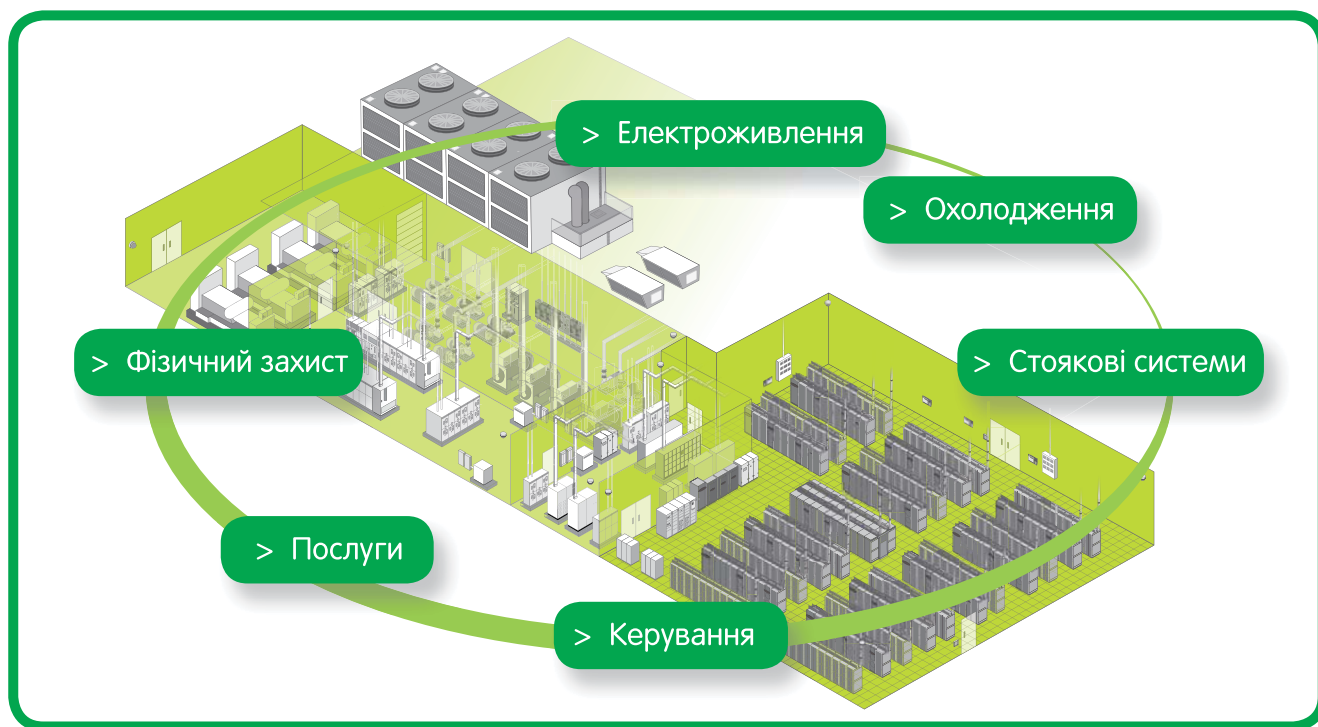
КИЕВ, 20 СЕНТЯБРЯ

Регистрация на сайте pcweek.ua



ВИДЕОКОНФЕРЕНЦСВЯЗЬ

Як підвищити ефективність та готовність центру обробки даних?



Компанія Schneider Electric знає як!

Об'єднання інженерних систем на всіх рівнях

У світлі сучасних завдань в галузі IT Schneider Electric вважає необхідним розглядати центр обробки даних як повністю інтегровану систему — від стояка до ряду і від окремого приміщення до будівлі в цілому. Ми називаємо це інтеграцією інженерної інфраструктури центру обробки даних. До її складу входять системи електроживлення, охолодження, шафи для монтажу обладнання, системи забезпечення фізичного захисту. Моніторинг інженерної інфраструктури ЦОД та керування нею здійснюється за допомогою використання програмних продуктів та із залученням професійних послуг. Це єдиний вірний спосіб досягнення максимальної ефективності, економічності витрат енергії та постійної експлуатаційної готовності.

Ефективність та готовність інженерних систем

На сьогодні неможливо обійтися ні без максимальної ефективності використання енергії, ні без постійної експлуатаційної готовності. Для вирішення цього комплексного завдання слугує стратегія інтеграції систем охолодження Schneider Electric на всіх рівнях інженерної інфраструктури ЦОД. Цей комплексний підхід забезпечує справжню економію електроенергії — але не в якому разі не за рахунок готовності. Ми добиваємося подальшої оптимізації експлуатаційної готовності та ефективності завдяки інтегрованій програмній платформі, що забезпечує моніторинг всієї інженерної інфраструктури та керування нею. Це комплексне рішення забезпечує повноту інформації та взаємодії по всій інженерній інфраструктурі ЦОДу.

Об'єднання з найважливішими галузевими партнерами

Будівництво центру обробки даних передбачає постійний взаємозв'язок та координацію з постачальниками обладнання та іншими ключовими партнерами. Schneider Electric має у своєму розпорядженні унікальну мережу постачальників консультаційних та сервісних послуг, налагоджені стосунки та практичний досвід, що дозволяє компанії претендувати на роль єдиного постачальника всього необхідного для втілення ідеї інтегрованого центру обробки даних в реальність.

Архітектура ефективного керування енергією Active Energy Management

- > **Електроживлення** Підсистема електроживлення поєднує все — від резервних генераторів до ДБЖ та систем розподілення живлення — із забезпеченням сумісності обладнання різних виробників.
- > **Охолодження** Наші комплексні системи охолодження забезпечують максимальну ефективність та постійну експлуатаційну готовність, об'єднуючи чілери, периметричні та внутрішньорядні кондиціонери, системи ізоляції повітря в стояку та в «гарячому» коридорі.
- > **Фізичний захист** Універсальна панель огляду дозволяє з одного робочого місця охопити контролем та відеоспостереженням одразу велику кількість об'єктів.
- > **Стоякові системи** Шафи та стояки для монтажу IT-устаткування будь-яких виробників, додаткові пристосування та системи ізоляції повітряних потоків забезпечують все необхідне для роботи обладнання високої енергетичної щільності.
- > **Послуги** Schneider Electric пропонує повний комплекс професійних послуг на етапах проектування, будівництва та експлуатації ЦОД.
- > **Керування** Наша виняткова інтегрована архітектура програмного забезпечення дозволяє отримати повне уявлення про споживання енергії всіма інженерними системами ЦОДу, добитися ефективності її використання та постійної готовності систем.



Завантажте **БЕЗКОШТОВНО** будь-які інформаційні статті APC протягом 30 днів та станьте учасником розіграшу* – **ВИГРАЙТЕ** планшетний комп'ютер iPad 2!

Завітайте на сайт www.SEreply.com та введіть код 17653p
Тел.: +38 044 538-1478 • Факс: +38 044 538-1479

Schneider
Electric

MUK-EXPO 2012: ВСТРЕЧА ИТ И БИЗНЕСА

ОЛЕГ ПИЛИПЕНКО

Группа компаний МУК является одним из крупнейших дистрибуторов компьютерного оборудования и программного обеспечения в Украине.

СОБЫТИЕ

С момента своего основания в 1997 г. компания развивает модель Value Added Distribution (VAD), осуществляя продажи через дилерскую сеть, которая на сегодняшний день охватывает свыше 1100 партнеров во всех регионах. Портфель дистрибуций МУК действительно широк и насчитывает порядка 40 вендоров. Только за прошлый год её портфолио пополнили такие бренды, как Brocade, Check Point Software, Extreme Networks, Grandstream Networks, Microsoft, Siemens Enterprise Communications, Verint Systems и ZyXEL.



Выступает президент группы компаний МУК Игорь Переверзев

С целью ознакомления своих партнеров и других представителей ИТ с новинками на украинском и мировом рынке группа компаний МУК в середине апреля провела выставку-конференцию MUK-EXPO. «Средства массовой информации, включая Интернет, не всегда в полной мере дают читателям понимание о тенденциях на рынке ИТ и новых технологиях в этой отрасли. Поэтому главная цель проведения

MUK-EXPO 2012 заключается в более глубоком гуманитарном развитии населения нашей страны и формировании правильного восприятия того, что происходит в мире информационных технологий», — заявил президент группы компаний МУК Игорь Переверзев.

«Поскольку инвестиции в Евро-2012 уже фактически прекратились, мы хотим рассказать партнерам, где еще можно внедрять наши решения», — отметил директор группы компаний «МУК» Дмитрий Седнев. — Наша задача — накапливать интеграционный опыт и делиться им с партнерами в процессе нашего сотрудничества».

О важности проектной дистрибуции также говорил Дмитрий Шимкив, генеральный директор «Microsoft Украина». По его мнению, в связи с ростом доли SaaS (Software as a Service) роль box-moving будет снижаться. Однако модель VAD останется чрезвычайно актуальной еще долгие годы.

MUK-EXPO, приуроченное к 15-летию группы компаний МУК, является фактически единственной мультивендорной конференцией на украинском рынке информационных технологий, ориентированной как на корпоративный сектор, так и на сегмент SOHO. Кроме того, это одно из крупнейших мероприятий в украинской сфере ИТ. Судите сами: в однодневной конференции приняли участие около 900 посетителей, а свою продукцию на 30 стендах представляли 33 компании.

Примечательно, что MUK-EXPO 2012 сочетала форматы выставки и конференции. Участники могли посетить стенды компаний, на которых были представлены различные ИТ-решения и продемонстрированы их работа. Также им предоставлялась возможность принять участие в работе фокусных сессий, послушать доклады, посвященные актуальным тенденциям в сфере информационных технологий.

Демонстрационная площадка была условно разделена на три основные

зоны — сетевую, серверную и решение для офиса и дома. В зоне сетевой оборудования компания HP продемонстрировала комплексное решение

Главная цель проведения MUK-EXPO 2012 заключается в формировании правильного восприятия того, что происходит в мире информационных технологий

для построения сети предприятия, включающее коммутацию, маршрутизацию, беспроводную инфраструктуру и унифицированные коммуникации. На стенде компании Cisco презентовались современные высокотехнологичные решения, позволяющие построить комплексную мультисервисную информационную инфраструктуру и для сегмента малого бизнеса, и для корпораций и сервис-провайдеров мирового масштаба. Вопросы информационной безопасности были рассмотрены на стендах компаний Fortinet. Она представила решения комплексной сетевой безопасности (UTM). А компания Check Point продемонстрировала шлюзы безопасности Virtual Edition для защиты виртуальных сред VMware на уровне гипервизора.

Виртуализация и облачные вычисления стали наиболее популярными терминами на MUK-EXPO, именно эти слова чаще всего звучали из уст заказчиков и вендоров. В сфере виртуализации свои продукты презентовала VMware — компания продемонстрировала работу комплексного решения для создания виртуальных настольных ПК VMware View 5 и пакета VMware vCenter Operations Management Suite

для анализа и прогнозирования метрик производительности виртуальной инфраструктуры. Также виртуализации рабочих мест была посвящена экспозиция Dell. Она представила решение Flexible Computing на базе серверов Dell PowerEdge и ПО VMware. Компания Microsoft показала систему корпоративной коммуникации в виртуальной среде Hyper-V, которая позволяет реализовать масштабируемое и отказоустойчивое решение для виртуализации любых сервисов.

Немалый интерес участников вызвал стенд американского разработчика с российскими корнями Veeam Software, известного своими инструментами для резервного копирования и администрирования виртуальных сред. Василий Ваганов, региональный директор Veeam Software в России и СНГ, отметил, что в разрезе виртуализации украинский рынок пребывает на довольно зрелом уровне развития в сравнении с рынками других стран СНГ. Украинские потребители уже не задаются вопросом «виртуализировать или нет», их больше волнует проблема, как перейти на виртуальную платформу самым простым способом, а также легко и доступно выполнять ее администрирование.

В серверной зоне посетителям выставки была представлена высокопроизводительная платформа HP Blade System Matrix. Это интегрированный пул ресурсов, работающий как в физической, так и в виртуальной среде в рамках единой и очень простой в использовании оболочки. Кроме того, на стенде компании HP демонстрировались тонкие клиенты и графические станции. С облачным решением для корпоративных пользователей, обладающим широкими возможностями масштабирования и расширенными средствами интеграции, гости MUK-EXPO 2012 могли ознакомиться на стенде корпорации IBM. Инновационные инструменты для резервного копирования и восстановления продемонстрировала компания EMC.

ДАТАГРУП НАСТУПАЕТ

ОЛЕГ ПИЛИПЕНКО

В конце апреля телекоммуникационный оператор комплексных услуг фиксированной связи «Датагруп» огласил итоги 2011 г.

ИТОГИ

Согласно финансовой отчетности, прибыль «Датагруп» в сравнении с 2010 г. выросла на 30% и достигла 39,4 млн грн. Чистый доход увеличился на четверть и составил 516 млн грн.

В сегменте передачи данных «Датагруп» нарастила свою долю по доходам до 36% против 27% в 2010 г. В целом на этом рынке отмечается стагнация, число корпоративных клиентов не увеличивается.

Спутниковое направление в «Датагруп» начали развивать еще в 2001 г. Можно сказать, что компания была пионером. Ей до сих пор удается удерживать лидерскую позицию: по итогам 2011 г. ее доля рынка составила 71%. Направление развивается за счет корпоративного сегмента и специальных предложений для коттеджных поселков и частных домов.

На межоператорском рынке передачи данных основной тенденцией является снижение стоимости услуг за счет демпинга со стороны двух международных операторов. Также уменьшились темпы потребления услуг и насыщение рынка. Доля «Датагруп» по доходам на этом рынке составляет 23%.

Очень важным для «Датагруп» стало развитие розничного направления под торговой маркой «Домашний телеком». В минувшем году компания активно инвестировала в его развитие, доля этого сегмента в структуре доходов «Датагруп» составила 37%.



«Датагруп» и НСК «Олимпийский» объявили о сотрудничестве

Запуская «Домашний телеком», в компании понимали, что занять место под солнцем будет непросто. Пятёрка лидеров рынка сформировалась задолго до 2010 г., и все игроки упорно боролись за свои позиции. Однако уже в сентябре минувшего года по количеству абонентов ШПД компания занимала шестую строчку. А по итогам 2011 г. оператор занял уверенную пятую позицию в ТОП-10 игроков розничного ШПД. Рост

абонентской базы «Домашнего телекома» в минувшем году составил 137%, а общее число абонентов достигло 150 тыс.

По результатам 1-го кв. 2012 г. количество абонентов ШПД составило 160 тыс., традиционной телефонии — 107 тыс. Несмотря на активное привлечение новых пользователей, компания удается удерживать на довольно высоком уровне величину ARPU (средний доход с одного абонента) — около 64 грн. Этот показатель является одним из самых высоких и стабильных на рынке. «Домашний телеком» делает акцент на постоянно действующих тарифных предложениях, без запуска демпинговых акционных предложений.

Услуга телевидения доступна для подключения жителям городов: Николаев, Гадяч, Жмеринка, Бар, Днепрпетровск, Луцк, Винница, Вышгород. Количество абонентов ТВ по итогам 1-го кв. 2012 г. составляет 20 400 человек. Получены лицензии на право телевизионного вещания в городах Изюм, Кривой Рог, Хмельницкий, Никополь и в ближайшие месяцы компания начнёт предоставлять там услугу ТВ. Впрочем, по словам Александра Данченко, главы «Датагруп», основную прибыль приносит именно предоставление услуги интернет-доступа, а не телевидения.

Сегодня под торговой маркой «Домашний телеком» обслуживаются абоненты в 46 городах Украины. Сеть компании покрывает 865 тыс. домо-

хозяйств. В 2011 г. «Датагруп» активно инвестировала в развитие сети. Протяженность волоконно-оптической DWDM-сети составляет 11 267 км, волоконно-оптических городских сетей — 5 866 км. Общая ёмкость магистральной сети достигла 93 Гбит/с в западном направлении (2010 г. — 36 Гбит/с) и 271 Гбит/с в восточном направлении (2010 г. — 139 Гбит/с). «Датагруп» имеет четыре собственных оптических перехода на Словакию, Польшу, Венгрию и Россию.

Примечательно, что «Датагруп» стал первым оператором, который проложил два независимых оптических канала связи ёмкостью 110 Мбит/с для НСК «Олимпийский». Все работы были выполнены к открытию стадиона, то есть еще в прошлом году. «Олимпийский» использует каналы связи для организации онлайн-трансляций (во время мероприятий, организованных НСК), для работы Wi-Fi сети на территории стадиона, бесплатного публичного доступа к Интернету и работы внутренних служб стадиона.

17 апреля 2012 г. «Датагруп» и НСК «Олимпийский» объявили о совместном сотрудничестве — оператор «Датагруп» стал официальным партнером Национального спорткомплекса. По условиям контракта бренды «Датагруп» и «Домашний телеком» будут активно представлены на стадионе с 11 июля 2012 г., по завершении Евро-2012.

ОЛЕГ ПИЛИПЕНКО

В рамках SAP Forum Kyiv 2012 представители компании SAP подвели итоги работы в 2011-м и рассказали о планах на текущий год. Всего за 2011 г. у компании появилось 19 новых клиентов, а бизнес вырос на 65%. При этом около 40% дохода обеспечили клиенты в сегменте малого и среднего бизнеса (более 45% продаж осуществлялось через партнерский канал). В Украине, Грузии и Молдове за прошедший год прошли обучение по функциональности SAP более 230 человек из 37 компаний. В СНГ доходы SAP от продажи программного обеспечения в 2011 г. выросли на 34,3%, а общая выручка — на 32,4%, что позволило SAP СНГ занять 1-е место среди офисов в странах BRIC и 4-е место в рамках корпорации SAP AG. Общемировая динамика роста бизнеса SAP AG в 2011 г.: выручка по МСФО увеличилась на 14% и составила 14,23 млрд евро.

В прошлом году компания SAP реализовала на Украине ряд стратегических проектов, самые знаковые из которых были отмечены на Форуме SAP Киев 2012 в номинациях:

- ОАО «Фармак» — производитель фармацевтической продукции — «За первый масштабный проект SAP в фармацевтической отрасли Украины»;
- ГП «Укрэзрорух» — государственное предприятие, контролирующее воздушное пространство Украины — «За комплексный подход в автоматизации процессов управления предприятием»;
- НАК «Нафтогаз» — ведущее предприятие топливно-энергетического комплекса, одна из крупнейших компаний Украины — «За обеспечение прозрачности и оперативности финансовых операций, процессов формирования бюджетов, контроль закупок и расходов»;
- ООО «Метинвест холдинг» (Металлургический дивизион) — крупнейший в Украине и один из самых больших в СНГ производителей железорудного сырья и стали — «За эффективность внедрения решения SAP SRM»;
- ДК «Укртрансгаз» — дочерняя компания Национальной акционерной компании «Нафтогаз Украины» — «За инновационную методологию внедрения проекта SAP»;
- «СЕНТРАВИС» — мировой лидер в производстве нержавеющей теплообменных труб — «За первый проект внедрения решений SAP в трубной отрасли Украины»;
- Группа компаний iqClinic — клиника неотложной медицины была отмечена в трех номинациях — «За прогрессивный

подход к управлению и использование бизнес-решений SAP для оптимизации работы медицинских учреждений», «Первый проект SAP в СНГ на основе облачных технологий», «Первый проект SAP в отрасли здравоохранения Украины». iQClinic стала первым клиентом, выбравшим решение SAP по подписке (SAP Subscription Hosting — предоставление сервисов SAP по модели «ПО как сервис»). Благодаря этому компания за 2 месяца без лишних затрат успешно реализовала проект по внедрению ERP-решения;

• ДТЭК — крупнейшая частная вертикально интегрированная энергетическая компания Украины, была отмечена в номинации «Крупнейшей энергетической компании Украины — за системный и прогрессивный подход к использованию информационных технологий в управлении бизнесом»;

• ПАО «Дочерний банк Сбербанка России» наградили «За лучший SAP-проект года в банковской отрасли Украины».

Максим Матяш, директор SAP в Украине, Молдове и Грузии, отметил: «Мы работаем на украинском рынке более 15 лет, и за это время у нас появилось больше 200 компаний-клиентов. В 2011 г. к числу наших заказчиков присоединились 19 компаний. Кроме того, мы наблюдаем значительный рост числа референциальных клиентов. В Украине насчитывается больше 24 таких проектов в 10 отраслях». В рамках SAP Forum Kyiv 2012 также были озвучены планы компании на 2012 г. Ранее SAP AG представила план роста в России и странах СНГ до 2015 г., нацеленный на достижение оборота в 1 млрд евро. План предусматривает значительные инвестиции и определяет перспективные сегменты рынка для расширения присутствия компании. Для украинского подразделения компании план предусматривает не менее чем 25%-й рост в 2012 г. Достигнуть таких показателей в Украине компания планирует за счет формирования мощной экосистемы — через активное обучение партнеров команд и продвижение как базовой функциональности решений SAP, так и инновационных решений по направлениям Mobility, технологий in-memory, Cloud. Также планируется активно продвигать использование ПО SAP в банковской отрасли и государственном секторе. Увеличению числа специалистов по работе с решениями SAP должно способствовать и открытие в 2011 г. первого сертификационного центра SAP при КНУ им. Т.Г. Шевченко.

СОДЕРЖАНИЕ

НОВОСТИ

3 MUK-EXPO 2012: встреча ИТ и бизнеса



3 Датагруп наступает

4 SAP Украина озвучила цифры 2011 г.

6 Новые горизонты Инком



7 Первая «Сетевая Академия Huawei» в Украине

ТЕМА НОМЕРА

8 Видеоконференц-связь

10 Эффект присутствия

12 Стратегическое направление

14 Видеоконференц-связь как облачный сервис

ИТ-ПРОЕКТЫ

16 На перехресті відео- та IP-телефонії

ИТ-БИЗНЕС

17 Разговор на языке изображений



18 Переход к частному облаку

20 Тренды мы определяем точно

22 PCWeek/Ukrainian Edition. Редакционный календарь-2012

АНОНСЫ

- Тема номера: Большие данные
- Интервью с Андреем Пешим, начальником управления ИТ «Киевстар»
- Управление жизненным циклом информации
- Использование NFS-хранилищ в виртуализации
- Тест систем хранения данных корпоративного уровня
- Интервью с Алексеем Хахлюком, главой компании Alcatel-Lucent в Украине, Грузии и Армении
- Интервью с Ральфом Джорданом, исполнительным директором Dell по дистрибуции в регионе EMEA

КОМПАНИИ И ОРГАНИЗАЦИИ В НОМЕРЕ

1080 Group	8	Veeam Software	3
Amazon	20	Verint Systems	3
Apple	20	VMware	3, 20
AstraZeneca	8	ZyXEL	3
Brocade	3	Банк Кипра	8
Canon	17	Винком Украина	12
Check Point Software	13	ВКС Украина	8
Cisco	3, 11, 12, 14, 16	Датагруп	3
Dell	3	Дочерний банк Сбербанка России	4
EMC	3	ДТЭК	4
Extreme Networks	3	Инком	6
Fortinet	3	Киевстар	11
Google	20	Лаборатория Касперского	6
Grandstream Networks	3	Мегаком	8
HP	3, 20	Метинвест холдинг	4
IBM	3, 20	МУК	3
IDC	14, 16, 20	Нафтогаз	4, 16
iqClinic	4	Новейшие телекоммуникации	12
IT-Solutions	8	НСК «Олимпийский»	3
LifeSize	8, 14	САН ИнБев Украина	12
Microsoft	3, 14, 16, 18, 20	СЕНТРАВИС	4
Nokia	20	TANDBERG	8, 11
Nortel	16	Укрэзрорух	4
Polycom	8, 16	Укрпромсофт Украина	8
RADVISION	8	Укртелеком	8
SAP	4	Укртрансгаз	4
Siemens Enterprise Communications	3	Фармак	4
Socar	8	ЭС ЭНД ТИ УКРАИНА	8, 14, 16
TrueConf	8, 14	Ютэйр	8

20 сентября 2012



КОНФЕРЕНЦІЯ

INFORMATION SECURITY 2012

МИССИЯ ВЫПОЛНИМА

Золотой партнер

KASPERSKY lab

Серебряный партнер

ІНКОМ

Место проведения: Отель Премьер Палас , Софиевский Гранд холл

Адрес: г. Киев, бул. Т. Шевченко/ул. Пушкинская, 5-7/29 Регистрация: www.pcweek.ua



Учредитель
«Пеликан Паблишинг»

Издатель
ООО «СК Украина»

Директор
НАТАЛЬЯ ПРОЦЕНКО

Редакция

Над номером работали:
ОЛЕГ ПИЛИПЕНКО
ВЛАДИМИР ИЗМАЙЛОВ
СЕРГЕЙ ПЕТРЕНКО
ВАЛЕРИЯ НЕВСКАЯ

Литературный редактор
ЕЛЕНА СОЛОДОВНИК

Главный дизайнер
ЕЛЕНА ГАРБАР

Отдел рекламы

Тел./факс (044) 361-70-57
E-mail: press@skukraine.com
E-mail: sales@skukraine.com

Распространение

Тел./факс (044) 361-70-57

© «Пеликан Паблишинг», 2012
просп. Победы, 5,
01135, г. Киев

PCWeek/Ukrainian Edition.
Газета печатается по
лицензионному соглашению
с компанией
Ziff Davis Publishing Inc.
Перепечатка материалов
допускается только
с разрешения редакции.
За содержание рекламных
объявлений редакция
ответственности не несет.
Editorial items appearing in
PCWeek/UE that were
originally published in the U.S.
edition of PCWeek are the
copyright property
of Ziff Davis Publishing Inc.
Copyright 2012 Ziff Davis Inc.
All rights reserved. PCWeek
is trademark of Ziff Davis
Publishing Holding Inc.
Газета зарегистрирована
Государственным комитетом
телевидения и радиовещания
Украины.

Свидетельство о регистрации
№ 9892 от 27.05.05

Печать:
«Формула - I»
04136, г. Киев,
ул. М. Гречко, 13,
Тел./факс (044) 498-39-30

PCWeek/UE выходит
один раз в две недели.
Распространяется
по подписке.

Тираж 10 000 экземпляров

НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ ИНКОМ

ОЛЕГ ПИЛИПЕНКО

Финансовый год Инком заканчивается 31 марта, поэтому итоги работы за последние 12 месяцев компания обычно оглашает в середине апреля. В 2011 г. компания продемонстрировала позитивную динамику. Так, ключевой финансовый показатель — доход компании — вырос на 34% по сравнению с прошлым годом и составил 1 615 461 тыс. грн.



Александр Кардаков

Наибольший вклад в достигнутый рост внесла реализация проектов инженерной инфраструктуры — их доля в общем обороте компании составила 23%. Второе место по объему продаж заняли проекты по направлению «сети и телекоммуникации», составив 18,9% в обороте Инком. Замыкает тройку лидеров направление инфраструктурного и прикладного программного обеспечения, суммарные продажи которого составили 16,8% в доходе компании. Следует отметить, что объемы продаж комплексов безопасности, ИТ-консалтинга

Наибольший вклад в достигнутый рост внесла реализация проектов инженерной инфраструктуры

и ИТ-аутсорсинга увеличились на 131%, 74% и 79% соответственно, показав наилучшую динамику по итогам 2011 г. Такие результаты обусловлены потребностью компаний в надежных системах безопасности и высоким спросом на услуги высококвалифицированных специалистов компании Инком.

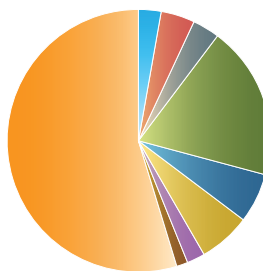
Структура продаж компании по ключевым отраслям существенно не изменилась. Наибольшую долю в обороте Инком, как и в прошлом году, занимает финансовый сектор (18,2%), в котором компания Инком реализовала ряд комплексных проектов по построению контактных центров, внедрению систем безопасности. На втором месте, показывая значительный рост, находится промышленность (15,5%). Остальные отрасли в структуре продаж распределились следующим образом: транспорт — 13,3%, государственное управление — 10,9%, ТЭК — 9,4%. Существенный рост продаж в 2011 г. произошел в секторе строительства и девелопмента, также значительный рост продемонстрировал рынок образования. В 2011 г. Инком существенно укрепил свои позиции на транспортном рынке.

В 2012 г., по мнению руководства Инком, среди основных факторов, которые окажут влияние на распределение бюджетов, будут облачные вычисления и системы информационной безопасности. Кроме того, все заметнее будет проявляться тренд передачи функций обслуживания и поддержки на аутсорсинг, а также увеличение спроса на аутстаффинг. Мобильные технологии достаточно громко заявили о себе уже в 2011 г., и в текущем году их влияние усилится еще более.

В финансовом секторе в 2012 г. ИТ-бюджеты будут тратить на поддержание ранее внедренных систем и сервисную поддержку со стороны вендоров, услуги ИТ-аутсорсинга и аутстаффинга, а также оптимизацию существующей ИТ-инфраструктуры, модернизацию существующих систем на уровне поддержания работоспособности.

В промышленном секторе продолжится развитие ранее внедренных решений и систем, консолидация ИТ. Будут проекты, затрагивающие системы управления ИТ-инфраструктурой, например, внедрение Service Desk. В энер-

гетической отрасли усилится модернизация серверного и сетевого парков, развитие проектов IP-телефонии. Кроме того,



Структура ИТ-рынка Украины в 2011 г., IDC

будут существенно увеличены бюджеты на внедрение систем информационной безопасности.

Прогнозировать спрос со стороны государственного сектора традиционно сложно. Однако в Инком отмечают повышенный интерес государства к высокотехнологичным решениям и услугам (в том числе к облачным технологиям), обсуждение проектов и программ, направленных на реформирование и развитие информатизации в государственных ведомствах. В сфере торгов-



Структура дохода по ключевым направлениям Инком

ли основной упор будет сделан на построение сквозных систем информационной логистики и управления запасами.

Несмотря на довольно динамичный рост аграрного сектора, в Инком пока ожидают спроса

на ИТ-технологии со стороны аграриев. Александр Федченко, президент Инком, поясняет это тем, что инвестиции в ИТ начинаются обычно через 3-4 года активного развития какой-либо индустрии. Дело в том, что сначала бизнес инвестирует в основные средства, и только потом начинает внедрять системы учета, аналитики, бюджетирования и т.д.

В 2012 г. важную роль для компании будут играть вертикальные рынки: финансовый сектор, ТЭК, промышленность, недвижимость и государственный сектор.

На сегодня штат компании составляет 1600 человек. Из них почти 50% — это разработчики и технические специалисты, 420 чел.

составляют персонал производства, продавцы — 200 чел., и back-office — 280 чел.

Одним из важных приоритетов для компании Инком на 2012 г. является развитие бизнес-направления по работе с корпоративными клиентами и созданию нового направления для эффективной работы с предприятиями среднего и малого бизнеса (СМБ). Александр Кардаков, основатель компании Инком, так комментирует развитие нового направления: «Де-факто Инком работал с сегментом СМБ и ранее. Однако использовал такие же бизнес-процессы, как и при работе с крупным бизнесом, что далеко не всегда эффективно». Для работы с СМБ будет создано специализированное подразделение в составе Инком или даже отдельная дочерняя компания со своим персоналом. Для клиентов СМБ будут максимально предлагаться продукты коробочного типа, не требующие длительного внедрения и настройки.

Еще одним важным приоритетом для компании станет развитие собственных продуктов, в первую очередь — разработка ПО для крупных корпоративных клиентов. Кроме того, Инком намерен уделять большое внимание углублению процессно-ориентированного подхода.

НОВОСТИ

ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ Kaspersky Security для виртуальных сред

Компания «Лаборатория Касперского» представила на украинском рынке новый корпоративный продукт Kaspersky Security для виртуальных сред (KSV). Специализированное решение для платформы виртуализации VMware обеспечивает максимальную защиту виртуаль-

ной инфраструктуры без снижения ее производительности. Кроме того, компании получают возможность централизованно управлять защитой всей корпоративной сети, включая виртуальные устройства.

Продукт предназначен для защиты виртуальных серверов, рабочих станций, а также центров обработки данных, размещенных на базе VMware, — одной из наиболее популярных платформ для виртуализации в мире, включая Украину. Kaspersky Security для виртуальных сред тесно

интегрируется с VMware vShield Endpoint. Это виртуальное устройство осуществляет анти-вирусную проверку всех гостевых машин, размещенных на хост-сервере. Решение не требует установки антивирусных агентов на каждую виртуальную машину, что позволяет избежать чрезмерной нагрузки на хост-сервер и перебоев в его работе, вызванных «шквальным» сканированием и обновлением (одновременным запуском задач проверки и обновления на большом количестве виртуальных машин).

В отличие от других решений для защиты виртуальных сред продукт «Лаборатории Касперского» дает возможность централизованно управлять виртуальными, физическими и мобильными устройствами. При помощи единой консоли Kaspersky Security Center происходит управление политиками, обновлениями и другими задачами по обеспечению ИТ-безопасности. Таким образом, упрощается и повышается прозрачность администрирования.

ПЕРВАЯ «СЕТЕВАЯ АКАДЕМИЯ HUAWEI» В УКРАИНЕ

Компания Huawei открыла первую авторизованную «Сетевую Академию Huawei» в Киевском национальном университете имени Тараса Шевченко. Церемония прошла на высоком официальном уровне: на открытии присутствовали ректор Киевского национального университета им. Тараса Шевченко Леонид Губерский, исполнительный директор компании «Huawei Украина» Чжень Синь, посол Китайской Народной Республики в Украине Чжан Сиюнь, руководитель департамента корпоративных продаж компании Huawei Игорь Рябенко, декан радиофизического факультета Игорь Анисимов, начальник информационно-вычислительного центра Юрий Боiko.

СОБЫТИЕ

В своем выступлении Леонид Губерский отметил: «Для нас большая честь сотрудничать с профессионалами в области ИТ-технологий. По моему глубокому убеждению, наше сотрудничество имеет прекрасные перспективы и является отображением многолетних дружных отношений между двумя странами».



Леонид Губерский
Ректор Киевского национального университета
им. Тараса Шевченко

«Компания Huawei уже давно известна не только в Китае, но и далеко за его пределами, — прокомментировал Чжан Сиюнь. — Это высокотехнологичная компания, которая уже свыше 10 лет работает в Украине и за это время сумела завоевать уважение среди заказчиков и партнеров по бизнесу. Я бы хотел также отметить важную роль Киевского национального университета им. Шевченко, — этот вуз известен во



Чжень Синь, исполнительный директор
компании «Huawei Украина»

всем мире, в частности, в Китае, благодаря тесному и плодотворному сотрудничеству с высшими учебными заведениями в этой стране. В последнее время Киевский национальный университет им. Шевченко начал сотрудничество и с коммерческими компаниями Китая, и, безусловно «Сетевая Академия Huawei» служит ярким примером нашей совместной работы».

Чжень Синь отметил: «В украинском филиале компании работает около 200 человек, и среди них есть выпускники Киевского национального университета им. Тараса Шевченко, причем как украинцы, так и китайцы. Однако для успешной деятельности компании важен не только бизнес, но и участие в социально значимых для Украины проектах. Именно поэтому мы откликнулись на обращение украинского правительства и начали проводить работу в области развития здесь информационных технологий. «Сетевая Академия Huawei» позволит проводить подготовку ИТ-специалистов в Украине на высоком мировом уровне».

Основанная в 1988 г. компания Huawei — один из ведущих мировых разработчиков информационных телекоммуникационных решений. В минувшем году оборот компании составил 32 млрд долл. США. Значительную

часть своего дохода — до 11,6% — Huawei инвестирует в научные исследования и разработки, что позволяет ей своевременно выводить на рынок инновационные технологии.

Программа «Сетевой Академии Huawei», основанная на смешанной модели обучения, объединяет высококачественное традиционное образование, предполагающее непосредственный контакт преподавателей и студентов, с мультимедийными учебными курсами и средствами тестирования на базе интернет-технологий. Программа подготовит

будущих выпускников университета к работе в области сетевых и информационных технологий для государственного и частного секторов экономики, а также к продолжению образования по другим техническим специальностям.

Кафедра компьютерной инженерии радиофизического факультета, на базе которой открыта Академия, занимается подготовкой специалистов в области сетевых и информационных технологий. Учебный процесс на кафедре сочетает получение фундаментальных знаний в области естественных наук и освоение достижений новейших технологий.

Сотрудничество с компанией Huawei даст возможность студентам радиофизического факультета получить доступ к



Игорь Рябенко, руководитель департамента
корпоративных продаж компании Huawei

современному телекоммуникационному оборудованию и к учебным материалам, разработанным экспертами компании. После прохождения обучения студенты смогут пройти тестирование в авторизованных центрах и получить сертификаты установленного образца.

В рамках проекта создания «Сетевой Академии» Huawei предоставила сетевое оборудование, новые компьютеры и мебель для учебного класса, а также организовала выполнение всех работ по ее созданию «под ключ». Преподаватели университета прошли специальную подготовку в московском учебном центре Huawei.

«Перед Сетевой Академией стоит непростая задача — создать для студентов благоприятные условия для получения знаний, которые позволят им достичь профессионального успеха в 21-м веке», — резюмировал Игорь Рябенко, руководитель департамента корпоративных продаж компании Huawei.



Чжан Сиюнь, посол Китайской Народной Республики в Украине

НОВОСТИ

КОМПЬЮТЕРНЫЕ КОМПОНЕНТЫ 3D-транзисторы Intel пошли в серийное производство чипов

Корпорация Intel начала поставки нового семейства микропроцессоров Ivy Bridge, представляющих собой развитие чипов Sandy Bridge. Впервые новые процессоры базируются на 3D-транзисторах и 22-нм технологическом процессе, благодаря чему скорость их работы значительно возросла, а потребление электроэнергии осталось на прежнем уровне.

Изначально компания выпустила 13 4-ядерных процессоров, рассчитанных на традиционные настольные компьютеры. По заявлению Intel, первые в мире 22-нм микропроцессоры смогут обеспечить 20%-й прирост производительности при сниженном потреблении энергопотребления.

Пол Отеллини, глава компании, сообщил, что в текущем году планируется выпуск 2-ядерных моделей чипов Ivy

Bridge, предназначенных для компьютеров начального уровня. Однако компания сначала выпустит 4-ядерные модели для классических ПК. Даты возможного появления процессоров для ультрабуков озвучены не были. Однако ранее некоторые производители ультрабуков заявили о разработке собственных мобильных решений на основе новых чипов Intel. По словам г-на Отеллини, чипы для ультрабуков «...будут представлены в ближайшие несколько месяцев».

Производительность микропроцессоров Ivy Bridge, созданных по 22-нм технологии и оборудованных трехмерными транзисторами, увеличилась на 10-15% по отношению к Sandy Bridge. Новые процессоры также поддерживают память формата DDR3, которая потребляет меньше электроэнергии. Экономия достигается посредством реализации транзисторов согласно технологии Tri-gate как в центральном процессоре, так и в графических ядрах и контроллере памяти. По сравнению с «двухмерными» чипами

процессоры с Tri-gate работают на 37% быстрее и используют вдвое меньше электроэнергии.

СЕРВЕРЫ ММК начал поставки 12-го поколения Dell PowerEdge

Группа компаний ММК сообщает, что новинка от компании Dell — серверы нового поколения PowerEdge 12G — доступны для заказа на украинском рынке.

Новые серверы PowerEdge построены на базе семейства процессоров Intel Xeon E5-2600, которые предоставляют необходимую масштабируемость ресурсов для поддержки большего количества задач и обеспечивают до 80% более высокую производительность по сравнению с предыдущим поколением.

Все серверы Dell PowerEdge 12-го поколения, кроме устройств начального уровня, поддерживают так называемую гибридную архитектуру, в рамках которой наряду с процессорами Intel Xeon

используются и GPU-ускорители. Такой подход позволяет значительно увеличить мощность в задачах, связанных с высокопроизводительными вычислениями и виртуализацией десктопов.

В обновленной линейке серверов оптимизирована процедура контроля системы. Встроенные средства управления обеспечивают эффективное развертывание, обновление, мониторинг и обслуживание оборудования в течение его жизненного цикла. Благодаря повышенной эффективности энергопотребления можно использовать естественные воздушные потоки (свежего воздуха) для охлаждения в центрах обработки данных.

Важной особенностью новых серверов является наличие встроенных резервированных SD-карт. Они гарантируют дополнительную защиту посредством дублирования гипервизора. Эта функция позволяет безопасно наращивать число виртуальных машин, работающих на одном сервере, и минимизировать риски.

ВИДЕОКОНФЕРЕНЦСВЯЗЬ

ОЛЕГ ПИЛИПЕНКО

Ежегодный общемировой рост рынка видеоконференцсвязи (ВКС) уже несколько лет подряд превышает 20%. Различные решения уверенно завоевали крупный корпоративный бизнес и госсектор, активно распространяются в сегменте СМБ.

ЭКСПЕРТИЗА

В Украине системы ВКС также пользуются повышенной популярностью, при этом спрос на них рос даже во время кризиса. Впрочем, украинский рынок ВКС имеет свои особенности. Обо всем этом — в нашем выпуске, посвященном системам видеоконференцсвязи и телеприсутствия.

Эволюция технологий ВКС в чем-то напоминает процесс развития телефони. Если раньше мы шли к телефону, чтобы позвонить, то теперь телефон «ходит» вместе с нами, и мы не расстаемся с ним ни на минуту.

С появлением широкополосных каналов связи и соответствующего оборудования для визуализации нечто подобное произошло с видеоконференцсвязью. Вначале, как это часто бывает с новыми технологиями, системы ВКС стоили безумно дорого (до полумиллиона долларов) и являлись уделом избранных. Но сегодня для общения в режиме видеоконференции не обязательно идти в комнату с дорогостоящим и сложным в настройке оборудованием. Видео высокой четкости доступно даже на ноутбуках и пользователи могут общаться со своими партнерами по бизнесу дешево и в любое время.

Сегодня заказчик систем ВКС знает, чего хочет, и может четко сформулировать требования к системе на начальном этапе проектирования

Отношение пользователей к ВКС кардинально изменилось благодаря нескольким факторам. Прежде всего, «революция состоялась в умах»: сотрудники компаний оценили преимущественно проведения дистанционных встреч вместо частых и изматывающих командировок, а руководство — экономии вследствие снижения числа поездок. Впрочем, ценность технологии не только в этом. Она также помогает сохранить время и лояльность сотрудников.

В минувшем году аналитики компании 1080 Group, специализирующейся на организации видеоконференций и вебинаров, опросили 1188 представителей компаний из различных сфер деятельности. Около 64% респондентов ответили, что ВКС помогает достигать поставленных целей, и всего 3% не согласны с этим. А подавляющее большинство (79%) уверено, что ВКС позволяет чаще общаться с другими людьми (и опять 3% — не согласны). Эти результаты объясняют причины быстрого роста популярности ВКС. По сути видеоконференцсвязь уже привела к фундаментальному сдвигу продуктивности. Сотрудничество с помощью ВКС выходит за пределы телекомьютинга (дистанционной надомной работы) в сторону продуктивности в любом месте.

Свою роль в популяризации ВКС сыграла и доступность технических требований: для проведения сеанса ВКС достаточно канала с пропускной способностью всего лишь 0,5–2 Мбит/с, который сегодня возможен даже при использовании мобильного Интернета (более подробно об этом — в статье «Эффект присутствия» на стр. 11).

Впрочем для высшей лиги видеоконференцсвязи — систем TelePresence, обеспечивающих максимальный эффект дистанционного присутствия, понадобится более скоростной канал, поскольку качество «картинки» там совершенно иное. Фактически это целые комплексы, сочетающие аппаратную и программную части. Их монтируют в специально подготовленных комнатах с особым освещением, звукоизоляцией и т.д., что является одной из основных причин высокой стоимости. Среди их недостатков, помимо высокой цены, — длительность развертывания. Такие системы невозможно установить в случае необходимости за несколько часов и в любом месте.

Противоположность им софтверные решения намного дешевле и мобильнее. В качестве средств визуализации здесь могут использоваться любые «подручные» средства: веб-камера, монитор с большой диагональю, проектор с настенным экраном и т.д. Эффект присутствия — намного ниже, зато время развертывания составляет от нескольких часов до нескольких дней.

В последнее время на рынке появились такие новые услуги, как «ВКС в аренду» и ВКС в качестве облачного сервиса. В первом случае компания, которая уже внедрила у себя систему TelePresence, предоставляет заказчику подготовленное помещение для проведения видеоконференций на условиях почасовой оплаты. Эти услуги, например, предлагает «Укртелеком». Во втором случае используется аппаратная инфраструктура заказчика, а программная часть подключается «из облака» (более подробная информация — в статье «Видеоконференцсвязь как облачный сервис» на стр. 14). Недостаток обеих сервисов очевиден: отсутствие гарантированной конфиденциальности переговоров во время сеанса ВКС.

Во всем мире сегодня — множество производителей систем ВКС. Однако в Украине распространены продукты только нескольких вендоров. Среди аппаратных решений пальму первенства держит тандем Cisco-TANDBERG, за ним следуют Polycom, RADVISION и LifeSize. Среди софтверных решений распространены продукты российской TrueConf и отечественной «Укрпромсофт Украина».

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТОВ

Чтобы отследить основные тренды на рынке ВКС, оценить объемы рынка и его перспективы, а также составить портрет типичного заказчика, мы обратились к ведущим игрокам в данном сегменте. Своим видением ситуации, прогнозами и достижениями с нами поделились эксперты компаний IT-Solutions, «ВКС Украина» и «ЭС ЭНД ТИ УКРАИНА».

PCWeek/UE: Назовите основную тенденцию на украинском рынке ВКС в 2011 г.: рост, падение, стагнация. Оцените объем рынка в млн долл.

IT-Solutions: Украинский рынок видеоконференцсвязи в 2011 г. показал 30%-й рост и достиг объема порядка 10 млн долл. По нашему мнению, это связано с осознанием украинскими организациями реальной потребности в ВКС. Сегодня аргументы «против», касающиеся дороговизны оборудования для видеоконференцсвязи, уступили место пониманию того, что ВКС — эффективная и удобная альтернатива командировкам, которые затраты по времени и деньгам. При стабильной экономической ситуации в стране в 2012 г. объем рынка, по нашему прогнозу, вырастет приблизительно на 40%.

«ВКС Украина»: В 2011 г. на рынке ВКС мы наблюдали рост около 15-20%,

приблизительный объем рынка мы оцениваем в 30 млн долл. В 2012-м рост рынка, по нашим ожиданиям, составит 20%, а общий объем — около 36 млн долл.

«ЭС ЭНД ТИ УКРАИНА»: По данным IDC, мировой рынок систем видеоконференцсвязи в 2011 г. вырос на 24,6% и составил 2,7 млрд долл. Рынок систем ВКС сегодня является одним из самых быстрорастущих, и прогнозы экспертов убеждают в актуальности этой тенденции в 2012 г. В Украине масштабы данного рынка не так велики (его объем исчисляется лишь 20-30 млн долл.), но в целом тенденции роста аналогичны. Например, еще пару лет назад в Украине было установлено всего две системы TelePresence, сегодня же счет идет на десятки.

PCWeek/UE: Какие именно решения и какой ценовой категории пользовались наибольшим спросом среди украинских заказчиков в прошлом году?

IT-Solutions: Выбор решения, как правило, зависит от поставленных компанией задач. В 2011 г. заказчики чаще обращали внимание на программные решения по причине их мобильности. Распределение рынка видеоконференцсвязи выглядит следующим образом: 70% бизнес-пользователей подключено к доступным, но качественным программным системам, а 30% рынка составляют дорогостоящие аппаратные решения.

Такая пропорция вовсе не означает, что дорогие решения однозначно более качественные. Выбор конкретного класса определяется только задачами, решение которых заказчики возлагают на видеоконференцсвязь. В 2011 г. стоимость аппаратных решений колебалась от 7 до 10 тыс. долл. за пользователя, аналогичное программное решение стоило в 7-10 раз дешевле.

«ВКС Украина»: Исходя из опыта наших внедрений, мы можем выделить два направления. Первое — аппаратные

решения на базе оборудования Cisco. Их выбирают заказчики, которые ценят качество и функциональность устройств видеоконференцсвязи. Вторая категория решений — ПО для видеоконференций. Тут я могу выделить российское решение TrueConf. В минувшем году его выбирали для организации «гибких» и мобильных точек видеоконференций при ограниченном бюджете следующие организации: Государственная инспекция техногенной безопасности Украины, PIN Bank, фармацевтические компании AstraZeneca и «Мегаком».

«ЭС ЭНД ТИ УКРАИНА»: В прошлом году среди украинских заказчиков прослеживалось два основных тренда. Одной категории заказчиков требовались системы ВКС и телеприсутствия премиум-класса. От другой категории клиентов поступали запросы на построение систем видеотелефонии с возможностью ее трансформации в систему ВКС в будущем.

Первое решение характерно для крупных динамически развивающихся компаний, которые нуждаются в новых средствах оптимизации бизнес-процессов и повышении эффективности совместной работы географически распределенных площадок. Второй вариант решений, как правило, подходит компаниям, понимающим преимущества проникновения видеотехнологий в бизнес-среду. Однако они не готовы на старте инвестировать значительные средства и поэтому выбирают эволюционный путь внедрения.

PCWeek/UE: Нарисуйте типичный портрет заказчика решений ВКС и/или телеприсутствия в Украине в 2010-2011 гг.

IT-Solutions: В прошлом году значительно увеличилось количество внедрений и в государственном секторе (областные администрации, силовые структуры и т.д.), и в частных структурах. Пока что основные потребители продуктов видеоконференцсвязи —

ВИДЕОКОНФЕРЕНЦИЯ ШАГ ЗА ШАГОМ: ПЕРЕЧЕНЬ КОНТРОЛЬНЫХ ВОПРОСОВ

☐ Устраните любые помехи, которые могут негативно повлиять на вашу среду ВКС	Что участники видеоконференции видят помимо вас? Присутствуют ли в кадре какие-либо объекты, которые могут отвлекать внимание или вносить искажения? Есть ли в комнате посторонние шумы, которые может улавливать микрофон?
☐ Сбалансируйте освещение вашей комнаты	В комнате должен использоваться ровный рассеянный свет. Не должно быть прямых солнечных лучей, которые падают на лицо участника конференции сбоку (например, через окно) или сверху (через стеклянный потолок), поскольку они создают резкие тени.
☐ Сядьте перед камерой, но в пределах досягаемости клавиатуры	Находитесь ли вы достаточно далеко от камеры? Есть ли у вас возможность дотянуться до клавиатуры и мыши, которые легко управлять видеоконференцией? Не забудьте, что если вы будете находиться слишком близко к камере, ваши жесты и мимика лица могут неадекватно восприниматься собеседниками
☐ Проверьте, что видят участники видеоконференции	Вам нравится то, что видят ваши собеседники на экране? Вы задумывались над тем, как максимально вовлечь их в рабочую среду?
☐ Попробуйте использовать язык жестов перед камерой	Вы прорабатывали зону охвата вашей камеры? Возможно, некоторые жесты необходимо адаптировать, чтобы ваши переговоры были более эффективными.
☐ Очень важен зрительный контакт	Есть у вас возможность установить зрительный контакт с камерой в определенных частях вашей презентации? Вы задумывались над интонациями во время выступления?
☐ Поработайте над своим поведением перед камерой	Пробовали ли вы идентифицировать какие-либо особенности вашего поведения, которые могут показаться для ваших собеседников неприятными или отвлекающими внимание? Если нет, попросите ваших друзей в частном порядке сообщить вам, что им не нравится в вашем поведении перед камерой.
☐ Не игнорируйте искусство эффективных виртуальных презентаций	Проработан ли у вас план касательно того, как сделать встречу интересной и интерактивной? Есть ли у вас другой визуально интересный контент (в том числе, интересные слайды или видео)?
☐ Научитесь работать со смешанными аудиториями	Вы задумывались над тем, как каждый участник или группа смогут присоединиться к вашей видеоконференции? Если одни находятся в конференц-зале, а другие просто подключились онлайн, как вы будете их слышать, видеть и общаться с ними?
☐ Исследуйте возможность «встретиться сейчас» в процессе совместной работы	Ваши видеоконференции — это всегда лишь запланированные встречи? Вы изучили функцию «Встретиться сейчас» вашего решения?

крупные компании с распределенной инфраструктурой. Но средние и малые компании с небольшим количеством филиалов по Украине также начали внедрять системы видеоконференций.

«ВКС Украина»: Типичный заказчик ВКС в нашей стране имеет распределенную структуру, ценит свое время и обладает прогрессивным мышлением.

«ЭС ЭНД ТИ УКРАИНА»: Заказчиком систем ВКС и телеприсутствия являются крупные украинские компании с развитой ИТ-инфраструктурой и распределенной сетью филиалов. Именно они обычно нуждаются в организации конференций с бизнес-партнерами, клиентами и мобильными сотрудниками. Либо это локальные украинские представительства зарубежных компаний. Сегодня заказчик систем ВКС знает, чего хочет и может четко сформулировать требования к системе на начальном этапе проектирования.

PCWeek/UE: Назовите 3-5 основных задач, которые украинские заказчики стремятся решить с помощью внедрения решений ВКС или телеприсутствия.

IT-Solutions: Как правило, это следующие задачи:

- создание налаженной оперативной связи между сотрудниками главного офиса и филиалов компании;
- проведение совещаний и видеовстреч с сотрудниками и клиентами без расходов на командировки;
- оперативная передача документов и графических материалов, которые можно корректировать в режиме реального времени (совместная работа с документами через ВКС);
- быстрое согласование рабочих процессов с представительствами организации;
- доступ к специалистам, которые работают удаленно;
- дистанционное обучение.

«ВКС Украина»: Во-первых, заказчик хочет сэкономить свое время, которое он раньше тратил на командировки и вынужденный отрыв сотрудников от работы. Второй задачей является экономия на этих самых командировках. Например, авиакомпания «ЮТэйр» предпочла видеосвязь командировкам сотрудников на своих самолетах в Россию. Третья задача — повышение производительности всего предприятия за счет ускорения бизнес-процессов.

«ЭС ЭНД ТИ УКРАИНА»: Внедряя решения ВКС или телеприсутствия, украинские заказчики преследуют следующие цели:

- снижение операционных затрат и себестоимости;
- оптимизация бизнес-процессов, сокращение сроков выполнения проектов и ускорение принятия решений;
- увеличение доверия и положительных результатов переговоров с партнерами и заказчиками благодаря использованию невербальной коммуникации;
- повышение лояльности сотрудников вследствие снижения временных затрат и усталости, проведения регулярных видеообращений топ-менеджмента к сотрудникам.

PCWeek/UE: Опишите основные проблемы при внедрении ВКС-решений в Украине.

IT-Solutions: Главная проблема — это найти «золотую середину» между требованиями заказчика и затратами, которые он готов понести. Поэтому наша задача — подобрать оптимальный вариант для бизнеса с точки зрения будущей результативности и возможности совершенствования решения в дальнейшем. Часто приходится сталкиваться с инфраструктурными проблемами заказчика — неравномерно развитыми каналами связи, устаревшим оборудованием, необходимостью строительных

работ в переговорных комнатах. Это все ведет к дополнительным затратам на внедрение ВКС и зачастую вызывает отрицательную реакцию заказчиков. Однако данные проблемы решаемы.

«ВКС Украина»: Основными проблемами при внедрении решений ВКС являются, как правило, каналы передачи данных. В нашей стране они не позволяют добиться качества изображения выше HD. Исключения случаются лишь в 10-15% проектов.

«ЭС ЭНД ТИ УКРАИНА»: Далеко не все компании имеют в распоряжении каналы связи достаточной пропускной способности и соответствующего качества. Поэтому зачастую приходится ждать, пока заказчик подготовит свою сетевую инфраструктуру. При установке систем телеприсутствия важнейшим этапом является подготовка помещения, включающая модернизацию таких инженерных систем, как кондиционирование, освещение, электропитание и акустика. Процесс согласования и выполнения строительных работ может значительно влиять на сроки выполнения проекта.

PCWeek/UE: Каковы перспективы рынка ВКС и телеприсутствия в Украине в 2012-2013 гг.? Оцените возможности облачных, а также программных решений, использующих минимальный аппаратный набор, присущий большинству современных десктопов, ноутбуков, планшетов и смартфонов.

IT-Solutions: Рост рынка ВКС в 2012 г. продолжится и может достигнуть 40%. Это связано со многими факторами, но ключевым, пожалуй, является постепенное осознание необходимости видеопереговоров. Многие менеджеры бизнес-структур и руководители государственных учреждений повсеместно сталкиваются с системами ВКС (на встречах, переговорах, презентациях и т.д.). Они убеждаются в удобстве и безопасности этих систем, что склоняет их к внедрению видеоконференцсвязи. А вот говорить о какой-либо динамике сегмента облачных решений ВКС на рынке Украины сегодня сложно. Облачные сервисы ВКС сдерживает и будет сдерживать в дальнейшем вопрос безопасности — многие заказчики с опаской относятся к «выпуску» важной информации за пределы компании. По нашему мнению, ВКС в облаке — это не решение для бизнеса.

В свою очередь программные решения органично впишутся в основной тренд ближайших лет — унификацию коммуникаций. Она потребует от бизнеса возможности проведения совещаний с сотрудниками из любой точки планеты и с любого электронного устройства при безопасном и максимальном качестве связи.

«ВКС Украина»: Мы прогнозируем тенденцию значительного роста доли программных решений ВКС в 2012 г., хотя аппаратные системы в ближайшие два года останутся на первом месте. Подобный тренд наблюдается не только в Украине, но и во всем мире. В данный момент на рынке нет качественных облачных решений, но выход новой программной системы ВКС от Cisco может кардинально изменить ситуацию. Сейчас она проходит закрытое тестирование, финальный релиз ожидается в 3-м кв. 2012 г. Мы возлагаем на него большие надежды.

Программные решения имеют отличные перспективы в ближайшие годы, поскольку они менее требовательны к каналам передачи данных и аппаратным ресурсам в сравнении с другими решениями. К тому же у них низкая стоимость.

«ЭС ЭНД ТИ УКРАИНА»: Сегодня с уверенностью можно сказать, что в ближайшие 2-3 года популярность систем

ВКС и телеприсутствия будет только расти. Это приведет к увеличению количества и масштабов проектов. Сейчас на нашем рынке в основном внедряют инфраструктурные компоненты видео на площадках заказчиков. Однако, учитывая дороговизну решений и общие тенденции по миграции в облака, следует всерьез рассматривать применение облачных сервисов ВКС. Очевидно, что на нашем рынке перспективными будут предложения пакета услуг от крупных операторов связи, включающих (помимо традиционных услуг по передаче данных) такие дополнительные сервисы, как средства совместной работы и видеоконференцсвязь.

PCWeek/UE: Опишите наиболее интересный или масштабный проект в области ВКС или телеприсутствия за 2010-2011 гг.

IT-Solutions: Для компании «Банк Кипра» мы установили систему ВКС Cisco-TANDBERG. Перед внедрением наши технические специалисты провели предпроектное исследование конференц-зала, в котором планировался монтаж оборудования ВКС. В результате мы рекомендовали некоторую доработку конференц-зала, в частности по снижению заднего контрсвета (backlight), изменению акустики помещения, расположению терминала, камер и т.д.

Особенностью проекта стал монтаж системы «под ключ», включая обучение администратора, который будет управлять системой, и создание документации для основных действий. В результате банк получил связь с центральным офисом на Кипре, а также расширил свое присутствие в региональных отделениях. Это позволило сократить средства внутреннего бюджета и временные затраты на командировки сотрудников.

«ВКС Украина»: Компания «ВКС Украина» организовала медицинскую конференцию с применением видеоконференцсвязи и технологии потокового вещания в Интернете (всего — 6 сторон). Заказчиком выступала организация «AstraZeneca». Сеть ВКС охватывала пять городов Украины и Тель-Авив (Израиль), где также присутствовал технический специалист нашей компании. Общее число участников превысило 600 врачей, которые находились в шести конференц-залах. Любую из присутствующих на видеоконференции в каждом из городов мог напрямую задать вопросы спикеру и получить на них ответы в режиме живого общения. Сама видеоконференция транслировалась в реальном времени на сайты партнеров заказчика. Для организации сеанса ВКС использовалось решение TrueConf.

НАШИ ЭКСПЕРТЫ



**ИВАН
ЗИМИН**

Руководитель
департамента
унифицированных
коммуникаций IT-Solutions



**РОМАН
НАЗАРОВ**

Ведущий специалист
ООО «ВКС Украина»



**АНДРЕЙ
МАТЛАВСКИЙ**

Консультант отдела
корпоративной
безопасности и
видеоконференцсвязи
«ЭС ЭНД ТИ УКРАИНА»

«ЭС ЭНД ТИ УКРАИНА»: Среди наиболее интересных проектов за 2010-2011 гг. хотелось бы выделить построение инфраструктуры видеоконференцсвязи и телеприсутствия в крупной телекоммуникационной компании национального масштаба. В рамках проекта мы разработали дизайн решения, выполнили установку и наладку инфраструктурных компонентов, установку и подключение студий телеприсутствия и систем ВКС. Система представляет собой законченное решение с подсистемой управления и мониторинга, предусматривающее масштабирование путем наращивания количества терминалов и вычислительных ресурсов конференц-мостов.

В рамках проекта «ЭС ЭНД ТИ УКРАИНА» реализовала интеграцию с такими корпоративными ИТ-системами:

- сервисами Microsoft Active Directory и Microsoft Exchange;
- системой унифицированных коммуникаций на базе продукта Microsoft OCS;
- системой корпоративной телефонии на базе продуктов производителей Avaya и Nortel.

В проекте использовалось оборудование компании Cisco Systems. Для оборудования комнат телеприсутствия применялись одно- и трехэкранные системы, для переговорных комнат — системы типа Profile, в качестве персональных систем — терминалы типа EX и программные клиенты в сочетании с USB-камерами и гарнитурами. Всего на проектирование и внедрение ушло порядка пяти месяцев.

СПРАВКА

Путь к успеху при использовании ВКС

Видеоконференцсвязь уверенно входит в наш обиход, превращаясь из экзотического сервиса в повседневный инструмент для бизнеса. И все же новая парадигма ставит целый ряд вопросов:

- Как добиться наибольшего успеха при использовании систем ВКС?
- Что нравится вашим собеседникам по видеоконференции, а что нет, и какой урок из этого можно извлечь?

Как ускорить внедрение систем ВКС?

Проведение видеоконференций не является чем-то сложным, однако «изменение места встречи» может потребовать некоторой адаптации. Отсутствие собеседника в непосредственной близости, необходимость смотреть в камеру, а не в глаза слушателям и периодически отскакивать на монитор, что именно видит ваша аудитория, создает некоторые сложности.

Подобно тому, как телефонные переговоры не всегда могут быть успешными, так и видеосвязь не гарантирует взаимного удовлетворения. Участники видеоконференций сходятся во мнении, что успешность сеанса ВКС во многом зависит от того, как спикер ведет себя во время встречи. Не случайно профессионалы, которые регулярно появляются перед камерой, уделяют особое внимание визуальному восприятию всего того, что видит участники видеоконференции.

Путь к успеху состоит из трех этапов:

1. Критически оцените среду, в которой вы проводите сеанс ВКС
2. Повышайте мастерство проведения видеоконференций
3. Развивайте свои способности ведущего

ЭФФЕКТ ПРИСУТСТВИЯ

ОЛЕГ ПИЛИПЕНКО

О стратегии Cisco в области видеоконференцсвязи, преимуществах этого направления для бизнеса и ситуации на рынке рассказывает Станислав Петров, менеджер по продвижению новых технологий Cisco TelePresence & Video.

ИНТЕРВЬЮ

PCWeek/UE: Как давно существует направление видеоконференцсвязи (ВКС) в украинском представительстве Cisco?

СТАНИСЛАВ ПЕТРОВ: Направление TelePresence (телеприсутствие) существует в Cisco с 2006 г. Это системы самого высокого уровня, обеспечивающие качественное студийное общение «глаза в глаза». В компании TANDBERG, которую Cisco купила в 2010 г., направления телеприсутствия и видеоконференцсвязи развивались параллельно. После слияния компаний в Cisco нет такого четкого разделения. Все оборудование, решения и технологии, которые относятся к видео-связи, называются Cisco TelePresence. TelePresence, в свою очередь, является частью архитектуры Collaboration (совместная работа).

PCWeek/UE: Что было необходимо для установки Cisco TelePresence, и в какую сумму эта система обходилась заказчику?

С.П.: Вначале для систем TelePresence требовались специальные студии — определенным образом готовились помещения. Размеры комнаты, освещение, расстояние от человека до камеры и огромное количество других параметров — все было регламентировано. Сейчас большинство систем из портфеля Cisco TelePresence могут обеспечить достойное качество изображения и звука в существующих залах и переговорных комнатах. Таким образом, заказчик не привязывается к определенным размерам и параметрам помещений, существенно сокращая время и затраты на запуск в эксплуатацию систем видеосвязи.

Cisco — единственная компания в Украине, которая уже продала десятки систем класса телеприсутствия

Одноэкранная 65-дюймовая система еще несколько лет назад стоила от 100 тыс. долл. и выше. Комната с трехэкранной системой, оформлением и установкой обошлась бы в 300 тыс. долл. Сейчас появились намного более доступные одноэкранные решения класса телеприсутствия, такие как CTS 500. Эта самая младшая 32-дюймовая модель стоит уже около 30 тыс. долл. Тем не менее, системы класса телеприсутствия в любом случае будут стоить недешево, поскольку требуют определенной подготовки комнат, освещения, шумоизоляции и других параметров. Но столь серьезная подготовка необходима, чтобы люди полностью ощущали живое общение, невзирая на расстояния.

PCWeek/UE: Какая ширина интернет-канала необходима для качественной работы ВКС?

С.П.: Если вы хотите получить качество High Definition (720 p) — рекомендуемый канал 2 Мбит/с (если быть совсем точным, то 1920 Кбит/с). Поскольку ВКС предусматривает специальную технологию передачи изображения, при которой передается опорный кадр, а дальше — только изменения в картинке, пакетируемые в видеопотоки, то скорости 2 Мбит/с вполне достаточно. При использовании видеосервера MCU для получения качества HD (720 p) необходимо всего 0,5 Мбит/с.

PCWeek/UE: Какие тренды на украинском рынке видеоконференцсвязи вы можете отметить?

С.П.: Украинский рынок ВКС развивается достаточно активно. Даже в кризисный период наблюдался ежегодный рост около 30%. Такими показателями не может похвастаться ни одна область



Станислав Петров

ИТ. В Украине с 2007 г. ежегодный рост продаж ВКС составлял 30-40%. А после приобретения Cisco компанией TANDBERG вообще произошел резкий скачок. Дорогостоящие системы, активно продвигаемые Cisco, получили свое логическое продолжение в малых системах TANDBERG. Например, ранее приобретенные 30 систем TelePresence обходились заказчику в достаточно крупную сумму. Теперь же появилась возможность комбинировать дорогостоящие и бюджетные продукты. Например, в центральном офисе можно установить большую трехэкранную систему, а в регионах — небольшие решения видеосвязи для переговорных комнат и персональные системы, включая видеотелефоны и программные клиенты.

В конце 2010 г. мы отметили всплеск продаж малых и средних проектов, за ними последовали и тяжелые. Кстати, Cisco — единственная компания в Украине, которая уже продала десятки систем класса телеприсутствия.

PCWeek/UE: Вы полагаете, что главный драйвер рынка ВКС — это экономия финансовых ресурсов за счет снижения числа командировок. Или же потребители все-таки поняли, насколько это удобно?

С.П.: Наверное, и то, и другое. Но с нашей точки зрения, сейчас уже стоит говорить о трансформации бизнеса. Видеосвязь помогает обеспечивать эффективность бизнес-процессов, делая ставку на человека, его мобильность и максимальный вклад в общее дело.

Системы видеоконференцсвязи действительно всегда позиционировались как средство экономии расходов на командировки, а также для получения максимальной отдачи от труда профессионалов. Ведь известно, что высококлассных специалистов в компаниях всегда немного. Кроме того, они не могут находиться в нескольких местах одновременно. Поэтому еще один важный аспект использования ВКС — это экономия рабочего времени специалистов и руководителей различных уровней, особенно высшего звена.

PCWeek/UE: В какую сумму обойдется компании внедрение системы ВКС бюджетного уровня?

С.П.: При использовании видеотелефонов каждая видеоточка обойдется в полторы тысячи долларов. Есть еще более бюджетный вариант — приложение Cisco Jabber, которое при использовании

нашей USB-камеры высокого разрешения (HD 720 p) позволяет превратить рабочий компьютер в персональную систему видеосвязи с отличным качеством приема и передачи изображения и звука. Такое решение будет стоить меньше тысячи долларов за одну точку.

Если вы будете проводить не персональные видеоконференции, а совещания для больших аудиторий, то понадобятся групповые системы для переговорных комнат. Они стоят от 10 тыс. долл., и здесь возможны разные комбинации. Это могут быть системы, подключаемые к проектору, телевизору, LCD или планшетной панели, а также к огромным видеостенам. Мы предлагаем и полностью интегрированные видеосистемы, такие как Cisco Profile, где собраны все компоненты одной видеоточки: встроенная камера, LCD-панель, акустика, микрофоны и пульт управления. Размеры экранов таких систем варьируются от 21,5 и 24 дюймов в персональных системах до 42,55 и 65 дюймов в системах с одним и двумя экранами.

PCWeek/UE: Какие системы пользуются наибольшим спросом на украинском рынке?

С.П.: Я бы разделил рынок на коммерческий и государственный секторы. Сейчас государственные организации проявляют большой интерес к нашим технологиям. Там есть ряд крупномасштабных внедрений.

Например, проект в «Укртрансгазе», в котором системы видеоконференцсвязи охватывают 111 производственных площадок по всей Украине и насчитывают более 180 точек. Проектов такого масштаба до этого в нашей стране не было. Особо хотелось бы в данном случае отметить внедрение большого количества персональных видеосистем, с помощью которых были объединены руководители различных звеньев и уровней. Это более 130 единиц 24-дюймовых систем персонального телеприсутствия EX90, аналогов которым нет ни у одного производителя ни по дизайну, ни по функциональности. Системы EX90 могут использоваться в качестве монитора на рабочем столе, не загромождая пространство. Когда приходит звонок — вы просто решаете, участвовать в видеоконференции или продолжать работу на компьютере.

В государственном секторе эти системы наиболее популярны. На мой взгляд, они и самые эргономичные: тонкий дизайн, красивое исполнение, интегрированная документ-камера (не нужно дополнительно покупать), удобный интерфейс, сенсорное управление, аналогичное тому, что используется в iPhone и iPad. Кроме того, есть трубка, с помощью которой вы можете разговаривать как по телефону, не мешая при этом окружающим и сохраняя конфиденциальность разговора.

В государственном секторе также активно внедряются системы класса телеприсутствия. Для больших переговорных комнат используются большие системы CTS 1300 (с 65-дюймовым экраном и тремя камерами), а также CTS 1100 (такие же системы, но с одной камерой), CTS 500 (с 32- или 37-дюймовым экраном и одной камерой).

Самый масштабный проект в Украине по внедрению систем класса телеприсутствия осуществлен в Государственном центре занятости. Там установлено 29 систем телеприсутствия (одна из них — трехэкранная CTS 3010, 27 систем CTS 1300 и одна система CTS 500). Все они объединены в одну сеть и используются для обучения, повышения квалификации персонала и производственных совещаний внутри организации. То есть, если раньше тренеры ездили по област-

ным центрам занятости, то сейчас обучение проводится из одной точки. Кроме того, можно сделать запись тренинга или какой-либо другой информации и транслировать ее на места.

В бизнесе — немного другая направленность. Там тоже достаточно популярны персональные системы, но в каждой организации их, как правило, 1-3 штуки (по одной на каждого руководителя высшего звена). В переговорных комнатах используются системы, подключаемые к проектору, плазмам, LCD-экранам — системы C-серии либо интегрированные системы Profile. Но основной акцент делается на интеграционные решения, то есть системы, которые подключаются к существующим плазмам, LCD-панелям и проекторам.

Впрочем, из каждого правила есть исключения. В прошлом году стартовал интереснейший проект в компании «Киевстар». Он замечателен тем, что здесь была осуществлена интеграция систем класса телеприсутствия с системами ВКС с установкой лучшего в индустрии сервера MCU операторского уровня Cisco TelePresence MSE 8000. Проект на стадии внедрения, но уже сейчас запущены и работают в одной видеосети 4 трехэкранные системы CTS 3010 (планируется 7), большое количество персональных систем EX90 и систем Profile с экранами 52 дюйма.

Рынок ВКС — это предложение комплексного решения видеосвязи, решающего задачи бизнеса полноценно

PCWeek/UE: Сколько времени занимает сам процесс внедрения?

С.П.: Для запуска полностью интегрированной системы класса Profile профессионалу потребуется 15 минут. После сборки (которая заняла у вас, к примеру, один час) включаете систему в сеть, подключаете к Интернету, прописываете адреса — и вы на связи. А вот в случае, если камера, микрофон и прочие компоненты требуют индивидуального подключения, то время внедрения зависит от того, насколько подготовлена комната. Если комната не готова, процесс подготовки, инсталляции и запуска обычно занимает один-два дня.

PCWeek/UE: Эти решения не являются коробочными? В любом случае инсталляцию должен выполнить интегратор?

С.П.: Действительно, чтобы сделать установку за 15 минут, требуется определенная квалификация. Часто при глубокой имплементации (с правильными раскладками на экранах и маршрутизацией звонков) сотрудники заказчика не могут до конца разбраться с установкой и настройками. У Cisco есть специализация, которая называется ATP TelePresence Video. Только после получения такой квалификации наши партнеры имеют право продавать оборудование TelePresence, соответствующее их статусу. Профессионалов в этой области на самом деле немного. У крупного интегратора может работать один-два, и высококлассные специалисты по этому направлению — на вес золота.

PCWeek/UE: В каких индустриях чаще всего применяется видеоконференцсвязь?

С.П.: В Украине больше всего внедрений в отраслях тяжелой промышленности. Крупные корпорации, энергетические компании и металлургические

ПРОДОЛЖЕНИЕ НА С.12>>>

Системный интегратор



создавая
будущее

КОНСАЛТИНГ
И БИЗНЕС-ПРИЛОЖЕНИЯ

ИТ-ИНФРАСТРУКТУРА
И ИНЖЕНЕРНЫЕ СИСТЕМЫ

СИСТЕМЫ
БЕЗОПАСНОСТИ

АУТСОРСИНГ

+38 (044) 286-0-286
info@asteros.com.ua | www.asteros.com.ua

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ

СЕРГЕЙ ПЕТРЕНКО

ИНТЕРВЬЮ

Генеральный директор «Винком Украина» Дмитрий Студзинский рассказывает о формуле подбора персонала, инвестициях от внедрения видеоконференцсвязи, требованиях заказчиков и перспективах данного направления в Украине.

PCWeek/UE: Какова основная специализация «Винком Украина». На какие вертикальные или горизонтальные рынки вы ориентируетесь?

ДМИТРИЙ СТУДЗИНСКИЙ: Компания «Винком Украина» является одним из подразделений крупной международной корпорации Winncom Technologies. В России и США она работает почти 20 лет и в основном занимается дистрибуцией и производством телекоммуникационного оборудования. Однако в странах СНГ компания более известна как системный интегратор.

Офис в Украине открылся 2 г. назад. В основном мы ориентируемся на корпоративный рынок — от СМБ до крупных распределенных компаний из различных отраслей. Большая доля проектов приходится на финансовые предприятия и учреждения государственного сектора.

PCWeek/UE: С какими вендорами вы работаете?

Д.С.: «Винком Украина» является партнером компаний Cisco, HP, VMware, Motorola, RADWIN, Proxim, Ericsson и многих других. На глобальном уровне корпорация Winncom Technologies работает почти с сотней вендоров.

PCWeek/UE: Насколько важную роль в вашем бизнесе играют технологии видеоконференцсвязи (ВКС)? Какова их доля в обороте?

Д.С.: ВКС является одним из стратегических направлений для нашей компании. «Винком Украина» — один из немногих интеграторов на территории СНГ, серьезно фокусирующихся на системах телеприсутствия от Cisco. Благодаря богатому опыту и наличию специализации наивысшего уровня, нам удалось прочно обосноваться в этой нише.

PCWeek/UE: Сколько внедрений в области ВКС реализовала ваша компания за 2010–2011 гг.?

Д.С.: За последние два года «Винком Украина» приняла участие примерно в 80% всех установок Cisco TelePresence по всей Украине. Среди них: установка корпоративной системы телеприсутствия на базе CTS 1300 для «САН ИнБев Украина», организация публичной студии телеприсутствия на базе Cisco TelePresence

CTS 3210 и установка внутрикорпоративной системы CTS 1300 для компании «Новейшие телекоммуникации». Стоит упомянуть внедрение более 20 систем CTS 1300 в областных центрах страны и системы CTS 3010 в Киеве для государственных структур, а также ряд небольших проектов с использованием моделей EX-серии и на базе кода C-20.

PCWeek/UE: Какие основные требования предъявляют заказчики к ВКС?

Д.С.: Прежде всего для заказчика важна максимальная отдача от инвестиций. Далеко не всегда приоритетом является эффект присутствия, более существен-



Дмитрий Студзинский

ную роль для заказчика играет качество коммуникаций. Ведь видеоконференции эффективны тогда, когда они могут полноценно заменять обычные встречи.

PCWeek/UE: Какой ценовой сегмент пользуется наибольшим спросом?

Д.С.: В продуктовой линейке Cisco пока самыми популярными являются модели нижнего и среднего ценового сегментов: системы EX-серии и многофункциональные модели Cisco TelePresence CTS 1300.

PCWeek/UE: Опишите крупнейший проект по ВКС в 2011 г.

Д.С.: Одним из самых масштабных проектов 2011 г. стало внедрение системы ВКС для одной крупной государственной структуры. В ходе проекта мы установили около 20 систем Cisco TelePresence на базе CTS 1300 в различных регионах страны и одну систему на базе CTS 3000 в Киеве.

Также крупным проектом стало создание первой в Украине публичной студии телеприсутствия на базе Cisco TelePresence

CTS 3210 на 18 человек для телекоммуникационного оператора «Новейшие телекоммуникации». Компания выбрала решение Public TelePresence в качестве одного из своих коммерческих направлений деятельности. Кстати, это одно из первых внедрений CTS 3210 на территории СНГ и первый коммерческий проект Cisco TelePresence в Украине.

PCWeek/UE: Можно ли посчитать ROI при внедрении видеоконференцсвязи и какая формула для этого обычно используется?

Д.С.: Чаще всего при внедрении ВКС сравниваются среднегодовые расходы компании на командировки сотрудников и затраты на внедрение и поддержание ВКС (стоимость приобретения и внедрения оборудования и канал связи). Однако идеальной формулы, которая помогла бы просчитать эффективность внедрения ВКС комплексно, не существует. В идеале необходимо учитывать повышение эффективности взаимодействия работников, ведь ВКС не только отменяет большинство командировок, но и улучшает коммуникации между сотрудниками.

Кроме того, ВКС — это инструмент, который позволяет улучшить бизнес-процессы, качественно перестроить их, предоставляя совершенно новые возможности. Например, видеосвязь может изменить стиль управления компанией, предоставить широчайшие возможности HR-службам, а также служить прекрасным инструментом в обслуживании клиентов. Таким образом, рассчитывать возврат инвестиций нужно комплексно и индивидуально в каждом отдельном случае.

PCWeek/UE: Какие вы видите перспективы в Украине для ВКС и телеприсутствия? Прокомментируйте использование ВКС в качестве облачного сервиса.

Д.С.: По некоторым источникам, рост рынка ВКС в Украине превышает мировые показатели почти в 2 раза. В 2011 г. мы наблюдали настоящий бум в продажах систем телеприсутствия. На это есть несколько объективных причин и главная из них заключается в том, что бизнес в Украине нуждается в новых эффективных инструментах коммуникаций, которые позволят соответствовать современным требованиям общемирового рынка. Такая тенденция сохранится как минимум в течение пяти ближайших лет.

Сегодня более 80% проблем, тормозящих внедрение технологий ВКС, связаны со стоимостью самих решений и каналов связи. Именно поэтому возрастает популярность решений, частично или

полностью реализованных на основе облачных сервисов. Такой подход позволяет заказчикам экономить на сетевой инфраструктуре и многократно снизить всевозможные риски, в том числе связанные с моральным устареванием технологий.

Облачные решения активно внедряются во всем мире, и украинские заказчики также начинают осознавать их преимущества. По всей видимости, облака станут причиной лавинообразного появления различных сервисов, связанных с видео-

Чаще всего при внедрении ВКС сравниваются среднегодовые расходы компании на командировки сотрудников и затраты на внедрение и поддержание ВКС

конференцсвязью, например, глубокой интеграции с корпоративной сетью, записи и распространения видео и т.д.

PCWeek/UE: Назовите пять основных трендов на мировом рынке ВКС, и укажите, как они реализуются и реализуются ли вообще на локальном рынке.

- **Качество видео.** Растут требования рынка к качеству передаваемого изображения и звука.
- **Мобилизация.** Распространение смартфонов и планшетов, наряду с повышением скорости беспроводных каналов связи, позволяет вывести видеокommunikации за пределы офисов.
- **Унификация.** Теперь можно проводить конференции из любой точки планеты, с любого электронного устройства, соблюдая безопасность и поддерживая максимально возможное качество.
- **Доступность.** Системы ВКС перестали быть инструментом только для общения руководства и стали более активно использоваться в оперативной деятельности всех сотрудников компании.
- **Выход в облака.** Эта стратегия минимизирует риски, капитальные вложения, расходы на содержание штата специалистов, увеличивая скорость реагирования на рыночные изменения.

С уверенностью могу сказать, что все эти тренды в той или иной мере уже затронули рынок Украины.

НАЧАЛО НА С.10>>>

предприятия активно используют от 20 до 50 точек. Самые масштабные из таких проектов — в Метинвест Холдинге, в корпорации ДТЭК и компании «Хортица».

В финансовом и банковском секторе реализован крупный проект в банке «Аваль», где видеосеть насчитывает уже более 50 точек. Но, как правило, в банках сейчас устанавливают не более 5–6 точек. По моему мнению, в банковском секторе ВКС еще не оценили, хотя определенный интерес присутствует. Однако у банков сейчас не всегда хватает средств на построение необходимого канала и закупку терминалов ВКС для филиалов...

PCWeek/UE: Со стороны каких компаний вы ощущаете наибольшую конкуренцию?

С.П.: Показатели в мире и в Украине сейчас существенно отличаются. В мире Cisco продает около 50% конечных точек и около 55% инфраструктуры. Наш основной конкурент имеет показатели по продажам терминалов менее 30%, а инфраструктуры — меньше 25%. Таким образом, Cisco имеет весьма существенный отрыв. В Украине

же наша компания занимает еще более солидные позиции.

Наш конек — предоставление сервисной поддержки

В прошлом году мы практически не ощущали конкуренции в Украине. Здесь пока нет официальных представительств других компаний. Cisco же может сопровождать проекты от разработки до внедрения и квалифицированно отвечать на возникающие вопросы, а они, как и в любой высокотехнологичной области, периодически возникают. Второй наш конек — предоставление сервисной поддержки. Наше оборудование находится на транзитном складе в Украине, что дает возможность оперативно оказывать помощь клиентам. Если у них оборудование ломается, мы его забираем, а взамен даем новое. Замена производится на следующий рабочий день после поломки, что исключает перемены в бизнес-процессе. Конкуренты могут предложить, по их словам, нечто подобное

через своих партнеров. Но у них процесс замены, логистики и бумажной волокиты занимает 2–3 месяца.

PCWeek/UE: В России некоторые локальные вендоры заявляют, что им принадлежит 25% рынка. Такое возможно?

С.П.: Есть подобные заявления и в Украине. Эти компании считают количество проданных портов, но в действительности они просто продают программные клиенты. Такие системы не решают полностью задачи бизнеса. А ему нужно решение, обеспечивающее стабильную связь, качественную картинку и голос, а также включающее многие другие функции видеосвязи, такие как демонстрация презентации, настройка раскладок экрана, поиск по адресной книге, запись конференции, управление видеосетью и многое другое, чего не дают программные клиенты.

Рынок ВКС — это не рынок программных клиентов, а предложение комплексного решения видеосвязи, решающего задачи бизнеса полностью. Представьте, что у вас конференция, которая объединяет 50 человек (50 конечных точек).

Классическое решение Cisco TelePresence выглядит так: 50 залов, в которых сидят от 3 до 500 человек. Скорее даже количество людей ограничивается лишь объемами залов, а не количеством систем ВКС. А так у нас 50 человек, которые занимают узкий канал — каждый со своим компьютером и камерой. Такое решение件но, когда нужно массовое, а не качественное внедрение, но бизнес оно абсолютно не удовлетворяет. Skype выполняет почти ту же функцию, но в бизнесе им не пользуются, ибо такие сервисы не дают уверенности в том, что ваша информация будет защищенной, а видеоконференция — качественной и непрерывной.

PCWeek/UE: Ваш прогноз по развитию рынка ВКС на ближайшие пару лет?

С.П.: Мой прогноз таков: если ситуация в стране останется стабильной — стоит ожидать всплеска продаж в государственном секторе. Мы также ждем существенного скачка в финансовом секторе, поскольку этот сегмент рынка пока не насыщен. При оптимистичном сценарии рост составит от 50% и выше, при пессимистичном — не менее 20–30%.

31 мая 2012 г.



«ВНЕДРИТЬ И ЭКСПЛУАТИРОВАТЬ ВИДЕОКОНФЕРЕНЦСВЯЗЬ ОТ HUAWEI ПРОЩЕ, ЧЕМ
УПРАВЛЯТЬ МОБИЛЬНЫМ ТЕЛЕФОНОМ!» - МИХАИЛ ДРОБИК, UC&S PRODUCT MANAGER



СДЕЛАЕМ ВИДИМЫМ МИР КОММУНИКАЦИЙ!

КОНФЕРЕНЦИЯ

ОРГАНИЗАТОР
PCWEEK
UKRAINIAN
EDITION

ВИДЕОКОНФЕРЕНЦСВЯЗЬ



Отель «Премьер Палас», Софиевский Гранд холл
г. Киев, бул. Т. Шевченко/ул. Пушкинская, 5-7/29

huawei.com/ru/enterprise/

ВИДЕОКОНФЕРЕНЦСВЯЗЬ КАК ОБЛАЧНЫЙ СЕРВИС

АНДРЕЙ МАТЛАВСКИЙ

По данным IDC, мировой рынок систем видеоконференцсвязи (ВКС) в 2011 г. вырос на 24,6% и составил 2,7 млрд долл. Сегодня он является одним из самых быстрорастущих,

ЭКСПЕРТИЗА

и эксперты считают, что эта тенденция сохранится на ближайшие годы. Системы ВКС и TelePresence изменили традиционные подходы к ведению бизнеса и обучению, научили достигать большего при меньших затратах ресурсов и адаптироваться к условиям глобализации. Сократились затраты на командировки и сотрудники компаний смогли больше концентрироваться на бизнес-процессах. В то же время они стали еще ближе к бизнес-партнерам и заказчикам.

Все это возможно благодаря тому, что системы ВКС и TelePresence теперь являются ключевым элементом системы унифицированных коммуникаций предприятия. А она позволяет передавать мгновенные текстовые сообщения, голос, видео, а также организовать совместную работу над документами. Абоненты могут выбрать удобный способ коммуникации, где бы они не находились. Система коммуникаций обеспечивает высокий уровень доступности сервиса, дает возможность использовать мобильные устройства как терминалы ВКС и строить облачные системы видеоконференцсвязи. Кроме того, современная система ВКС обладает такими возможностями систем унифицированных коммуникаций, как единая адресная книга, переадресация и удержание вызовов, голосовой и видео-портал, запись видео-конференций, передача контента во время сеансов видеоконференцсвязи.

Однако, несмотря на положительные тренды и рост популярности корпоративного видео, многие украинские компании по-прежнему не решаются внедрять подобные системы в свою инфраструктуру. Сдерживающими факторами являются высокая цена на оборудование, затраты на внедрение и обслуживание.

Очевидно, что для решения проблемы дороговизны сервиса ВКС на предприятии можно использовать подходы облачных вычислений. Они минимизируют объемы капитальных расходов на приобретение оборудования и позволяют избежать переплат на стадии разворачивания. Учитывая также неблагоприятную экономическую ситуацию последних лет, основные производители решений ВКС и TelePresence позаботились о предоставлении облачного сервиса ВКС на базе своих решений.

Компания Cisco Systems сделала в этом направлении сразу несколько уверенных шагов. Во-первых, в ее продуктовой линейке появляются все больше компонентов ВКС и TelePresence, адаптированных к использованию в облаке. К продуктам, ранее поддерживающим виртуализацию (Cisco Unified Communications Manager и Cisco TelePresence Manager), недавно добавились Video Communications Server и Cisco TelePresence Multipoint Switch. Также заслуживают внимания модульные платформы операторского класса MSE 8000 и Cisco TelePresence Exchange System.

Во-вторых, у компании есть специальная партнерская программа Managed Services Channel Program (MSCP), которая среди других технологий включает и TelePresence. Программа регламентирует

требования к инфраструктуре, качеству сервиса и квалификации партнера. Ведь участвуя в программе, он является оператором, предоставляющим сервис TelePresence. Примером воплощения программы MSCP в жизнь стал сервис Intercompany Cisco TelePresence, который сегодня предоставляют операторы связи British Telecommunications, AT&T, Orange и ряд других. Данная услуга объединяет разрозненные видеосети компаний и предоставляет им расширенные видеосервисы.

Другим примером работы программы MSCP стал сервис Public Cisco TelePresence, также предоставляемый сервис-провайдерами. Он позволяет клиентам без своей инфраструктуры и терминального оборудования арендовать расположенные в различных уголках земного шара публичные комнаты телеприсутствия для встреч с партнерами или заказчиками. Такие комнаты уже есть и в Украине. Так, компания TATA Communications оборудовала по всему миру более сорока комнат телеприсутствия. Три из них находятся в СНГ (Киев, Москва и Алматы).

Третьим шагом на пути трансформации систем ВКС в облачное решение стала инициатива Cisco Systems по разворачиванию подобных сервисов на своих мощностях. В популярную систему вебинаров WebEx была добавлена поддержка видео высокого качества 720 p. В сочетании с применением алгоритмов масштабируемого кодирования видео SVC это позволяет использовать систему как ВКС на обычном канале интернет-подключения.

Куда более интересным проектом стал облачный сервис видеоконференций Callway. Он ориентирован на компании среднего и малого бизнеса и предоставляет для работы аппаратные видеотерминалы либо программные клиенты. А в случае организации конференции можно подключить до 12 участников. Базовая подписка на сервис составляет 99 долл. в месяц. Сегодня она доступна только в США. Но в планах компании

ВКС, но и применять так называемое гибридное решение, если у вас есть своя инфраструктура, нуждающаяся в развитии, масштабировании и запуске новых сервисов. Кроме того, решение поддерживает все современные протоколы ВКС, а для взаимодействия с разнородными системами телеприсутствия заложена поддержка Telepresence Interoperability Protocol (TIP).

Производитель систем ВКС LifeSize тоже представил свое облачное решение LifeSize Connections. Инфраструктура решения построена на базе ЦОДов США, Европы и Азии. На данном этапе сервис совместим только с терминальным оборудованием и программными клиентами LifeSize, а для организации многоточечных конференций заложена

количество участников, селективных видеосовещаний, передачи мгновенных сообщений, с электронной доской, передачей файлов, показом презентации, а также запись видеоконференции. Для начала работы с сервисом необходим обычный персональный компьютер под управлением операционной системы Windows, подключенный к локальной сети или Интернету, клиентское приложение TrueConf Online, камера и гарнитура (или микрофон и колонки). Стоимость подписки на месяц составляет от 17 долл. за 1 абонента в пакете «начальный» и до 170 долл. за 6 участников в пакете «корпоративный».

Относительно рынка ВКС Украины можно отметить, что сегодня инсталляционная база систем имеет примерно

такую структуру: 70% компаний предпочитают использовать более дешевые программные решения, а 30% бизнес-пользователей — аппаратные системы.

Сервис-провайдеры ВКС на украинском рынке тоже есть. «Укртелеком» предлагает свои студии, оборудованные системами ВКС, во всех областных центрах, Киеве, Симферополе и Севастополе. Оплата услуги — почасовая, зависит от времени проведения конференции и колеблется от 560 до 890 грн в час за каждый абонентский пункт, принимающий участие в конференции. Столько же стоит организация конференций с использованием собственных студий и оборудования ВКС клиента с подключением студий клиента по VPN к инфраструктуре ВКС «Укртелеком». При этом в данной схеме дополнительно оплачивается канал связи и подключение в VPN. Видеоконференции можно записывать на CD/DVD-носитель. Для бюджетных организаций предусмотрена система скидок.

Несмотря на значительный прогресс в переводе сервиса ВКС в облако, по-прежнему есть ряд сложностей и преград. Определенные стереотипы не позволяют заказчикам согласиться с тем, что их система ВКС будет находиться под контролем другой компании. Здесь возникает и вопрос информационной безопасности. Особенно остро он стоит для компаний государственного сектора. Задача высокой доступности сервиса ВКС в облаке осложняется тем, что необходимо обеспечить не только надежную работу облачной инфраструктуры, но и управление, мониторинг разделяемых ресурсов и резервирование качественных каналов связи. Следует учитывать: для многих отечественных представителей малого бизнеса достойной альтернативой сервиса ВКС по-прежнему являются бесплатные системы ooVoo, Skype и другие.

Таким образом, миграция сервисов ВКС и TelePresence в облако может послужить дополнительным толчком к стремительному развитию рынка. Несмотря на сдерживающие факторы и дополнительные риски, есть уверенность, что на нашем рынке перспективными будут предложения пакета услуг от крупных операторов связи, включающих помимо традиционных сервисов по передаче данных, средства совместной работы и видеоконференцсвязь.

Автор статьи — консультант отдела корпоративной безопасности и видеоконференцсвязи «ЭС ЭНД ТИ УКРАИНА»

В статье использованы фотоматериалы Cisco



При помощи терминала ВКС Cisco TelePresence EX-серии можно полностью оборудовать рабочее место и подключить его к облачному сервису Cisco Callway



Cisco TelePresence TX 9000 — система с эффектом присутствия

продвижение сервиса и в других странах. Скорее всего, доступность Callway на нашем рынке — вопрос времени.

Другие производители систем ВКС также работают над облачным вариантом своих решений. Компания Polycom разработала решение для сервис-провайдеров под названием RealPresence Cloud. Оно полностью соответствует облачной концепции предоставления видеоконференцсвязи для клиентов как услуги — Video-as-a-Service (VaaS). Решение RealPresence Cloud довольно гибкое и позволяет не только использовать сервис для разворачивания на предприятии

возможности подключения до девяти участников. На следующих этапах анонсирована поддержка мобильных клиентов и подключение к сервису видеотерминалов сторонних производителей по протоколу SIP. Планируется заложить возможность интеграции LifeSize Connections с облачными сервисами других производителей. Сегодня сервис уже доступен на рынке СНГ. К примеру, для российских заказчиков стоимость подключения программного клиента составляет 25 евро, а подключение видеотерминала LifeSize обойдется в 85 евро.

Рост производительности персональных компьютеров, а также пропускной способности и качества подключения к Интернету позволили выйти на рынок облачных сервисов ВКС не только традиционным игрокам, но и компаниям, предлагающим сугубо программные решения. Так, после представления компанией Microsoft нового Office 365, система Lync Online стала полноценным облачным сервисом унифицированных коммуникаций с поддержкой видео.

Кроме мировых лидеров в области ВКС и TelePresence, на нашем рынке можно найти много предложений программных решений местного производства. Невозможность гибкого масштабирования и взаимодействия с системами других производителей компенсируется их низкой стоимостью.

Ярким представителем данного сегмента стала российская компания TrueConf. Продукт TrueConf Server, который может быть установлен в инфраструктуру заказчика, лег в основу облачного сервиса TrueConf Online. Подписка на этот сервис возможна по различным тарифным планам: от бесплатного тарифа для звонков точка-точка — до сервиса корпоративного уровня с возможностью организации видеоконференций при большом

УСПЕШНЫЙ БИЗНЕС – ЗАЩИЩЕННЫЙ БИЗНЕС

KASPERSKY[®] Lab

Ведите бизнес успешно
и абсолютно спокойно под защитой
«Лаборатории Касперского»

Мы предлагаем:

- ▶ простые и эффективные решения для защиты ваших информационных ресурсов
- ▶ совместимость с любой компьютерной инфраструктурой
- ▶ быстрый и профессиональный сервис с учетом особенностей вашего бизнеса

Подробнее: www.kaspersky.ru
или по тел. +380 44 495 26 05

НА ПЕРЕХРЕСТІ ВІДЕО- ТА ІР-ТЕЛЕФОНІЇ

ОЛЕГ ПИЛИПЕНКО

Наприкінці минулого року в НАК «Нафтогаз України» реалізували проект модернізації системи корпоративного зв'язку. IT-спеціалістам вдалося поєднати уже звичну сьогодні ІР-телефонію з такою, що доволі екзотичним відеозв'язком. Про деталі цього проекту розкаже Анатолій Шевчук, заступник начальника Управління інформаційних ресурсів та технологій НАК «Нафтогаз України».

ІНТЕРВ'Ю

PCWeek/UE: Яка була мета проекту модернізації системи корпоративного зв'язку для НАК «Нафтогаз України»? Що ініціювало його реалізацію?

АНАТОЛІЙ ШЕВЧУК: Ще в 2004 р. в Національній акціонерній компанії «Нафтогаз України» було модернізовано систему цифрової телефонії на базі ATC Nortel Meridian. Того ж року ми використали в обмеженому варіанті рішення ІР-телефонії для даної АТС. В першу чергу застосовували її для організації телефонного зв'язку з нашими відділеннями підрозділами в місті Києві. Однак гарантійний термін використання АТС вже давно закінчився, а компанія Nortel не витримала фінансової кризи 2008 р. та продала права на всі рішення АТС Meridian компанії Avaya.

Перша мета проекту — забезпечити надійність роботи системи, особливо для використання її топ-менеджментом компанії, та зберегти уже зроблені інвестиції

З того часу в нас з'явилася потреба в розширенні функціональності. Крім того, враховуючи останні події на ринку обладнання для телекомунікацій, ми хотіли диверсифікувати свої інвестиції. Тому вирішили поступово впроваджувати більш сучасні рішення. Насамперед, щоб забезпечити надійне функціонування зв'язку після закінчення гарантійних і постгарантійних зобов'язань від Nortel. По-друге, постало питання збільшення кількості робочих місць, з'явилися нові майданчики, необхідно було організувати телефонію в нашому підрозділі в місті Боярка — філії «Метрелогічний центр».

Таким чином, виникла необхідність розробити комплексний проект, який би передбачав, з одного боку, використання існуючої телефонії на базі АТС Meridian, а з іншого, — розширив її можливості й додав сервіси комунікацій з віддаленими підрозділами. Серед таких додаткових сервісів ми вбачали, без сумніву, відео. Також дійшли висновку, що розширювати існуючу в компанії систему відеоконференцій зв'язку для індивідуального використання недоцільно, а краще поєднати таке рішення з системою традиційної телефонії — тим самим істотно зменшити витрати на системи телекомунікацій та збільшити обсяг функціональності.

Ми довго аналізували, на якій платформі нам зупинитися. Справа в тому, що наші керівники та їхні секретарі

використовують у повсякденній роботі так звані директорські пульти з прямими запрограмованими кнопками для швидких з'єднань, добре реалізовані в телефонних апаратах серії М39хх від Nortel. Було вирі-



Анатолій Шевчук

шено, що нам потрібні подібні рішення, але з додатковою функціональністю — відеотелефонією. Після аналізу ринку телефонного обладнання, з урахуванням існуючої інфраструктури мереж передачі даних компанії, побудованої на обладнанні та технологіях компанії Cisco, ми вирішили, що найбільш прийнятним є поєднання звичайної та відеотелефонії з підтримкою додаткових кнопкових приставок в ІР-телефонах Cisco серії 99хх.

PCWeek/UE: Скажіть, будь ласка, скільки часу зайняв проект?

А.Ш.: Проект був майже повністю реалізований в минулому році. Оскільки у нас застосовується процедура тендерних закупівель шляхом відкритих торгів, це передбачає значні терміни від визначення технічного завдання до проведення закупівлі. Ми почали опрацьовувати технічні завдання і вимоги на закупівлю ще в серпні минулого року, але саму закупівлю змогли провести тільки в листопаді. Проект почався з моменту підписання договору в листопаді 2011 р. і протягом двох місяців фактично був реалізований. Пізніше ми виконали деякі додаткові налаштування, роботи повністю завершилися десь у лютому цього року.

PCWeek/UE: Яке саме обладнання Cisco було впроваджено?

А.Ш.: Ми використовували телефонні апарати Cisco CP-9951 для керівництва, обладнані вбудованими USB-відеокамерами. Для секретарів придбали телефонні апарати Cisco CP-7962G. І в першому, і в другому випадку ми застосовували додаткові телефонні приставки або модулі

розширення з телефонними кнопками для швидкого набору: по 2 пульти на кожний телефонний апарат. Крім того, використовували телефонні апарати CP-6921 без пултів для кінцевих користувачів.

Зазначу, що в компанії розгорнули два вузла: перший — у Києві, другий — у Боярці. Для першого вузла (центрального апарату) ми використовували кластерне з'єднання на базі серверних рішень від Cisco. Це спеціалізовані сервери серії Media Convergence Server 7800. Для віддаленого офісу впровадили один спеціалізований сервер фірми Cisco і резервні рішення на базі головного шлюзу Cisco ISR 2951.

PCWeek/UE: Скільки всього було впроваджено точок?

А.Ш.: Сьогодні новим зв'язком користується близько ста абонентів, але в нашому філіалі в Боярці передбачається розширення ще на 50-60 абонентів. Крім того, плануємо підключення нових абонентів компанії безпосередньо в апараті управління (сьогодні використовується 65 точок).

PCWeek/UE: Які унікальні особливості цього проекту ви можете відзначити?

А.Ш.: За нашою інформацією аналогічного проекту в Україні ще не впроваджували, бо основними вимогами були повна інтеграція з існуючою системою телефонії на базі АТС Nortel Meridian з підтримкою існуючих в Meridian сервісів на базі протоколу QSIG та реалізація функціоналу «секретар — керівник». Також інтегровано окремі



Телефон з вбудованою відеокамерою та модулем розширення Cisco IP Phone 9951

телефонні лінії від АТС різних операторів м. Києва. Їх підключили під окрему клавішу на телефонних апаратах Cisco CP-9951.

Оскільки в нас була розгорнута система радіотелефонного зв'язку на базі стандарту DECT, інтегрована в АТС Meridian, ми поставили завдання максимально зручно інтегрувати її в Cisco. Для цього було використано функціонал Cisco Mobility. Функціональні властивості радіотелефонного зв'язку для кінцевих користувачів майже не змінилися, навпаки додалися додаткові від Cisco. Взагалі, у нас було дуже бага-

то проблемних питань, які доводилося самостійно вирішувати.

PCWeek/UE: Отже, під час інтеграції обладнання двох вендорів — Nortel і Cisco — виникли різні проблеми. Як їх вирішували? Адже компанія Nortel вже не існує і не могла надати вам технічну підтримку.

А.Ш.: Без сумніву, основні проблеми лягли на плечі системного інтегратора — компанії «ЕС ЕНД ТІ УКРАЇНА». Професіоналізм і компетентність її працівників дозволили нам вирішити 90% проблем самостійно, без допомоги вендора. Крім того, в нас хороші партнерські відносини з компанією «Корпоративні телекомунікації», яка добре ознайомена з технологіями АТС Nortel Meridian та виконувала необхідні налаштування на цій АТС в межах технічного супроводження.

Друга мета проекту — гарантувати мобільність та додаткову функціональність системи, а саме підтримку відеотехнологій

PCWeek/UE: Чи є у вас тепер можливість проводити персональні відеоконференції?

А.Ш.: Ні, в цьому проекті ми не передбачали впровадження системи персональних відеоконференцій. Адже для такої функції потрібне додаткове обладнання. Крім того, у нас функціонує відеоконференцій зв'язку на базі Polycom, що правдиво рішення застаріле — воно впроваджене ще 2003 р. та підтримує обмежену кількість протоколів. З цієї причини ми не можемо його просто інтегрувати в систему відеотелефонії. До речі, маємо плани модернізації існуючої системи відеоконференцій зв'язку з подальшою інтеграцією з системою відеотелефонії, що впроваджена в межах цього проекту. Ми також хочемо інтегрувати систему відеоконференцій зв'язку з існуючою системою селекторного зв'язку, яка включає більш ніж півсотні об'єднаних студій по всій Україні.

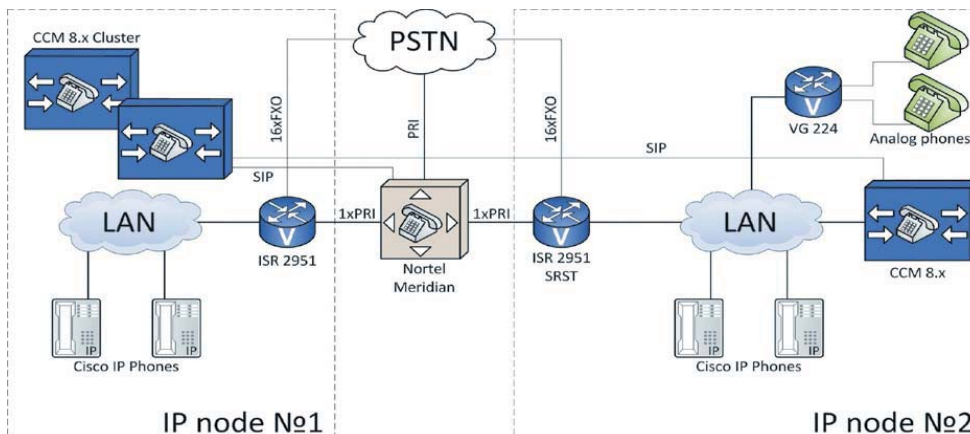
PCWeek/UE: Тобто в майбутньому проекті ви будете використовувати старе обладнання Polycom?

А.Ш.: Так, адже наше завдання — збереження інвестицій.

PCWeek/UE: Що дав уже реалізований проект кінцевому користувачу?

А.Ш.: Ми переслідували дві мети. Перша — забезпечити надійність роботи системи, особливо для використання її топ-менеджментом компанії, та зберегти уже зроблені інвестиції в АТС Nortel Meridian. Друга — гарантувати мобільність та додаткову функціональність системи, а саме підтримку відеотехнологій. Адже вони сьогодні активно впроваджуються у світі і в Україні та надають можливість абоненту отримати так званий ефект присутності, що є дуже ефективним під час комунікацій.

Крім того, функціональність «секретар — керівник» забезпечує додаткові можливості контролю стану справ, зайнятості керівника, дає змогу оперативно опрацьовувати його дзвінки, використовувати корпоративні телефонні довідники, створені на базі Active Directory від Microsoft.



Архітектура рішення ІР-телефонії з підтримкою відеотелефонії на двох вузлах НАК «Нафтогаз України»

РАЗГОВОР НА ЯЗЫКЕ ИЗОБРАЖЕНИЙ

ОЛЕГ ПИЛИПЕНКО

18 по 19 апреля на территории обновленного Национального спортивного комплекса «Олимпийский» впервые в Украине прошел Canon Бизнес-Форум. Место проведения мероприятия не только отвечало настроению болельщиков украинцев в преддверии Чемпионата УЕФА EURO 2012, но и вполне соответствовало маркетинговой стратегии Canon. Напомним, что компания уже свыше 30 лет поддерживает футбольные турниры, включая и нынешний, который вскоре пройдет в Украине и Польше. Не случайно на входе в конференц-зал гостей форума встречали два талисмана Евро-2012: Славек и Славко.

СОБЫТИЕ

Бизнес в Украине Canon ведет давно и успешно. В регионе Центральной и Восточной Европы, куда входят 24 страны, доля Украины составляет 38% от общего дохода. Тем не менее, в минувшем году компания Canon увеличила свой доход в Украине почти на 20% по сравнению с 2010 г.

По данным аналитиков GFK, Canon сейчас удерживает 1-е место в сегменте зеркальных (более 50%) и компактных фотоаппаратов (26%). В фотоотрасли компания планирует укрепить свое 1-е место в обеих сферах. Кстати, в области фото- и видеопроизводства аналитики зафиксировали более быстрый рост, чем в других. Это довольно необычно, поскольку в странах ЕС рынок цифровых зеркальных и компактных камер уже достиг насыщения и больше не растет.

В сегменте струйных устройств, по данным компании IDC, Canon получил 52% и четкое 1-е место в 2011 г., а среди лазерных принтеров сохраняет 3-е место с 26%. В группе бизнес-продуктов компа-

ния стремится сохранить первенство и увеличить продажи офисных печатных устройств среднего и высшего класса вместе с решениями документооборота, которые позволяют улучшить управленческие затраты, производительность и безопасность.

Основной упор в сегменте печатного оборудования Canon намерен сделать на

шше три года компания намерена занять около 25% рынка.

Всего Бизнес-Форум посетили около 200 партнеров и 500 представителей крупных и средних компаний, осуществляющих бизнес на территории Украины. Они ознакомились с модельным рядом продуктов Canon для офиса, а также с программным обеспечением uniFLOW, предназначен-



На выставочной площадке Бизнес-Форума была представлена новейшая линейка продуктов Canon

цветную печать — планируется утроить продажи в этом направлении. Как известно, по всему миру наблюдается четкая тенденция перехода к цвету. В Японии, например, уже более 80% новых multifunctional устройств (МФУ) могут поддерживать цветную печать, в Европе их более 60%. С другой стороны, на территории EMBU, включая Центральную и Восточную Европу, данный показатель не превышает 20%, что предполагает большие возможности для роста отрасли.

Некоторое время назад Canon вышел на рынок профессиональной печати. Здесь японский производитель планирует распространить свой успех, достигнутый в других странах Европы. В ближай-

шем для безопасного корпоративного документооборота и экономии затрат компании на печать. В выставочной зоне были широко представлены оригинальные расходные материалы Canon, обеспечивающие высокое качество печати и уменьшение затрат на ремонт печатного оборудования компании.

Демонстрировали продукты в нескольких тематических зонах. В зоне офиса были практические, эффективные решения для офисных коммуникаций. Известно, что расходы на печать часто составляют до 3% от общих расходов офиса. Специалисты Canon продемонстрировали, каким образом можно улучшить печатные возможности и сократить затраты, применив более эффективную инфраструктуру печати.

Кроме того, печатные решения от Canon обеспечивают распределение документов, ограничение доступа пользователей, шифрование данных и восстановления документов.

Также в этой зоне посетители могли ознакомиться с решением по документообороту Workflow от Canon. Гостям форума были представлены возможности перевода в цифровой формат, архивирования, распределения и восстановления документов, а также специальные решения для вертикальных рынков.

В зоне производства компания Canon представила цифровые системы для печатных и копировальных салонов, решения для домашней печати и предложения для рекламных агентств и издателей.

В выставочной зоне профессионального фото и видео фотографы, представители информагентств и профессиональных фотостудий Украины могли в режиме touch & try ознакомиться с функционалом новой фотокамеры Canon Mark III Dx. Функциональные особенности Canon Mark III Dx демонстрировал профессиональный украинский фотограф Андрей Турцевич.

Частным потребителям и пользователям полупрофессионального фотооборудования сотрудники Canon представили несколько групп товаров: цифровые компактные фотокамеры от бюджетной серии PowerShot и стильной IXUS — до зеркальных камер серии EOS, а также сканеры, принтеры и видеокамеры.

В рамках события также состоялась региональная конференция и семинары на темы «uniFLOW — решение Canon по интегрированному управлению печатью и сканированием документов», «Контроль расходов, безопасности и производительности в современной среде деловой печати» для более 150 партнеров компании.

Вы застрахованы от современных ИТ-рисков?

Безопасность прежде всего. Контролируй. Управляй.

Вашей компании, как и многим другим, не удастся избежать угрозы направленных атак. При этом вам необходимо обеспечить максимальную производительность ИТ систем при минимальных затратах. Компания Symantec предлагает технологии и опыт, которые помогут вам справиться с обеими этими задачами: при рациональных вложениях выстроить инфраструктуру, способную противостоять любым современным ИТ угрозам.

ПЕРЕХОД К ЧАСТНОМУ ОБЛАКУ

ИГОРЬ ЛАПИНСКИЙ

Данные аналитических компаний подтверждают, что корпоративный сегмент сегодня проявляет больший интерес к частным облакам, нежели к публичным облачным сервисам. Вместе с тем вопросов о целесообразности построения частного облака, о выборе оптимального для конкретной компании подхода, пожалуй, даже больше, чем в отношении публичных сервисов. Своим мнением по некоторым из этих вопросов с PCWeek поделился директор по технологической стратегии Microsoft Норман Джуда.

ИНТЕРВЬЮ

PCWeek: В облачной тематике сегодня не так просто разобраться. Существуют разные определения, а вендоры зачастую предлагают собственное видение, особенно когда речь идет о частных облаках. Как вы думаете, это нужно принять «как есть» или рынок все же придет к общему пониманию проблематики облачных вычислений?

НОРМАН ДЖУДА: Согласен, сегодня нет стандартов для облачной терминологии и технологий, используемых для организации облачных вычислений. И я далекий от мысли, что вендоры помогут решить эту проблему. Скорее будут приняты модели, продиктованные аналитиками и органами стандартизации, такими как NIST и ISO. Думаю, CIO и CTO будут двигаться в сторону этих моделей. Вендоры станут рассказывать о своих продуктах, а заказчики — все ставить с головы на ноги. И это хорошо.

А руководителю ИТ-службы необходимо изучить используемую терминологию, освоить технологии и различия между предложениями отдельных вендоров. И лучше сделать это на практике: построить небольшой прототип системы, который подтвердит правильность реализуемой концепции. И по мере того, как заказчики будут внедрять такие решения и оказывать на вендоров соответствующее давление, мы все будем учиться.

PCWeek: Существуют разные мнения по поводу того, что на стороне заказчика действительно заинтересован в переходе на облачные технологии. Некоторые считают, что CIO это как раз не очень нужно. Тогда с кем, по-вашему, вендору или интегратору имеет смысл разговаривать прежде всего?

НДЖ: Первый человек, с которым нужно говорить, — это главный архитектор ИТ-инфраструктуры заказчика. Однако иногда он тоже нервно реагирует на предложения, опасаясь за свое место. Если будет создано частное облако, сохранится ли его должность? Ведь когда вы обратитесь в Microsoft, вам предлагают эталонную архитектуру для построения частного облака.

На это я скажу, что после появления частного облака должность ИТ-архитектора может стать даже более значимой. Компании все равно будет нужен человек, который понимает, как функционирует частное облако и где могут возникнуть проблемы. Просто ИТ-архитектору придется принимать решения более высокого уровня. При этом одна из главных задач заключается в обеспечении прозрачности облака. Иными словами, нужно создать своего рода телеметрическую сеть облака. Она позволит понять, какой уровень обслуживания обеспечивается и как его можно измерить. Если главному ИТ-архитектору обрисовать ситуацию в таком ключе, скорее всего он с большей готовностью воспримет ваши предложения.

А для CIO или, скажем, вице-президента компании, отвечающего за корпоративный ЦОД, прежде всего важны воспроизводимость и предсказуемость функционирования ИТ-инфраструктуры. Большинство

сегодня похвастать этим не могут. Конечно, частное облако не избавляет CIO от вопросов администрирования ИТ-систем, выполнения нормативных требований, выбора информационных моделей и т.д., но при всем этом инфраструктура для него становится абсолютно предсказуемой.



Норман Джуда

PCWeek: Неоднократно приходится слышать, что для успешной реализации облачного проекта ИТ-служба предприятия должна быть переведена на сервисную модель взаимодействия с бизнес-подразделениями на принципах ITSM. Но таких компаний немного. А может быть, есть смысл начать перевод именно с построения частного облака, которое позволит оценить достоинства сервисной модели на примере нескольких сервисов?

НДЖ: Согласен на сто процентов. В настоящее время в сфере сервисов множество задач решается на основе ITSM. Но если спросить заказчика, есть ли у него вообще какие-либо сервисы или карта сервисов, знает ли он, как эти сервисы связаны, то в большинстве случаев ответ будет отрицательным. Сегодня все это нужно обсуждать. На самом деле переход к частному облаку — не техническая проблема. Это вопрос организации и культуры, и здесь роль ITSM будет очень высока.

Начать освоение облачных технологий можно и с одного приложения и одного вида нагрузки, что я и рекомендую CIO. Чтобы научиться — этого недостаточно. Придется расширить перечень разновидностей нагрузки, что позволит отработать модель агрегации сервисов. Хранение данных, приложения, инструменты прогнозирования — каждый из сервисов очень важен как по отдельности, так и в совокупности. И в конечном счете это приводит к ITSM. Так что можно от ITSM двигаться к облачным сервисам, а можно от облачных сервисов идти в сторону полноценной реализации ITSM.

PCWeek: Из вашего выступления на одном из форумов можно сделать вывод, что ключевой момент в построении частного облака — это автоматизация управления. Благодаря ей технологический стек обретает те или иные присущие облакам свойства, причем в каждом случае перечень их может быть разным.

НДЖ: Перечни свойств, которые реализуются в облаке через автоматизацию, действительно могут отличаться для каждого отдельного случая. Более того, уровень автоматизации служит признаком уровня зрелости облачного решения. (Microsoft выделяет четыре уровня зрелости: Basic, Standardized, Rationalized, Dynamic. — Прим. И. Л.) Одна из причин создания предложенной нами модели зрелости — продемонстрировать, что самообслуживание является одним из многих свойств и соответствует определенному уровню зрелости решения. Конечно, наивысшее состояние в этой модели предполагает высокую эластич-

ность облака при реагировании на различные внешние события.

PCWeek: Бизнес по большому счету заинтересован не в каких-то конкретных технологиях, а в эффективной поддержке со стороны ИТ. На каком этапе перехода на облачные технологии он может почувствовать реальную отдачу?

НДЖ: Первый уровень, на котором бизнес-подразделения (отдел продаж, маркетинга и т.д.) почувствуют реальную отдачу, — это когда ЦОД «падает», а приложение продолжает работать. Или когда в компании в результате слияния появляются сто новых сотрудников и можно быстро предоставить им всё необходимое для работы. Эталонная модель, которую мы предлагаем для частного облака, разрабатывалась во взаимодействии с заказчиками и содержит необходимые для этого компоненты.

В качестве примера приведу одну крупную компанию, занимающуюся добычей полезных ископаемых. Она в последнее время присоединяла к себе много других фирм. И каждый раз, когда это происходит, первым делом интегрируется почтовый сервис. В облаке можно создать тысячу почтовых ящиков уже к завтрашнему дню. И в данном случае как раз CIO заинтересован в том, чтобы перенести почтовый сервис в облако, поскольку в противном случае именно он будет тормозить интеграцию компаний. Я полагаю, что это минимальная планка функциональности облака, когда бизнес получает реальную пользу.

PCWeek: Как уверяют вендоры, в прошлом году активизировалось строительство частных облаков. Могут предполагать, что вы общались со многими такими заказчиками. Что в этих проектах было самым сложным для них?

НДЖ: Самая большая проблема — изменить менталитет людей, а отнюдь не технологии. Уже упоминаемая мною эталонная модель облака позволяет очень быстро принимать технические решения, но, как в любой архитектуре, она ограничивает степень свободы персонала. Собственно для этого и предназначено частное облако. Оно должно ограничивать свободу пользователей и вынуждать их действовать согласно определенным предписаниям. Когда все получается, есть и результат, но платить за это приходится в том числе и ограничением свободы.

Другая проблема, которую я наблюдаю довольно часто, — это расхождение требований к ИТ-инфраструктуре со стороны ИТ-службы и бизнес-подразделений. И тут только один выход: нужно договариваться.

PCWeek: Несмотря на то, что уже есть реальные проекты, в целом отношение заказчиков к облачным вычислениям можно охарактеризовать как настороженное. Какие опасения в отношении облаков, по вашему опыту, наиболее распространены?

НДЖ: Я много езжу по миру. И наблюдаю разные ситуации в различных странах и компаниях. В некоторых случаях опасения связаны с управлением идентификацией пользователей и обеспечением информационной безопасности, в других — с риском утечки информации, в третьих опасаются сбоев при обработке данных. Все это значительно варьируется от страны к стране.

В России я разговаривал с представителями здравоохранения — их очень беспокоит проблема соблюдения конфиденциальности данных. Но вот пример из опыта крупной клиники в США. В лечебной практике там используют цифровые изображения, что требует хранения очень больших файлов. Их сжимают и шифруют в локальном режиме, а затем отправляют в облако. Когда доктор или пациенту требуется рентгеновский снимок, запускается локальное приложение, запрашивается зашифрованный файл, и уже на локальной системе он расшифровывается. То есть

данные хранятся в облаке, а модули шифрования/дешифрования живут на локальной машине. Клиника очень довольна таким решением, потому что экономит на хранении данных порядка 20 млн долл. в год.

А вот еще один интересный, как мне кажется, пример, которым мы сейчас занимаемся. Речь идет о внедрении платформы SharePoint для организации коллективной работы. Это очень надежная платформа, которая может функционировать на кластере. Тем не менее, заказчику было предложено все документы пересылать в облако в фоновом режиме через Office 365. Предполагается, что в повседневной практике никто этими документами пользоваться не будет. Но в случае катастрофы нужную информацию можно взять из облака и продолжить принимать заказы и печатать счета-фактуры, чтобы бизнес не остановился. Я обсуждал такую возможность со многими людьми и нередко видел довольно вялую реакцию. Но съездите в Японию после цунами, в Новую Зеландию после наводнения, в Чили после землетрясения — там к подобным предложениям относятся совершенно иначе.

То есть в схожих ситуациях разные люди принимают разные решения в зависимости от того, насколько они ценят свои данные, в зависимости от нормативных требований, местного законодательства и т.д. Но мне нравится, что здесь всегда есть простор для обсуждения. И отмечая, что делают заказчики в разных странах, мы выделяем три направления инвестирования средств. Первое — это перенос приложений в инфраструктуру частного облака без какой-либо его модификации (сегодня основные инвестиции идут именно туда). Второе — избавление от старых приложений и переход на SaaS (как правило, за большинством таких решений стоят бизнес-подразделения). И третий подход — используемое приложение распространяется и на облако. В это направление сегодня средств инвестируется меньше всего, но я думаю, инвестиции будут расти.

PCWeek: У вас есть модель зрелости частных облаков. Но что можно сказать о зрелости технологий, которые должны поддерживать разные уровни этой модели?

НДЖ: Мне представляется, что какие-то из них — вполне зрелые, другие требуют совершенствования, а отдельные технологии вообще нужно переосмыслить. Если говорить о виртуализации, то базовые решения тут уже хорошо отработаны, однако нужно совершенствовать технологии управления. Количество виртуальных машин растет, поэтому именно в управление серверами и сервисами мы сейчас вкладываем средства.

Необходимо переосмыслить управление идентификацией и контроль доступа. И здесь нас интересуют два аспекта: устройство и человек. Можно ли распознать устройство? Это устройство управляемо или неуправляемо? Можно ли идентифицировать человека? А быть уверенным, что этот человек тот, за кого себя выдает? Разрешено ли этому человеку делать то, что он пытается делать?

Еще одно важное обстоятельство — рост количества подключенных к сети устройств. Сегодня даже электрический выключатель может иметь свой IP-адрес, идентификационные параметры, средства защиты и авторизации. Каждый автомобиль — дата-центр на колесах. Я бы, например, хотел, чтобы Toyota уведомляла меня о том, что с моей машиной что-то не так. Но при этом не хотел бы, чтобы ей было известно, где я нахожусь и куда еду.

Мне представляется, что в отношении безопасности, защиты данных, конфиденциальности информации есть много вопросов, и отрасль должна это переосмыслить.

PCWeek: Спасибо за беседу.

ЛИДЕР ПРОЕКТНОЙ
ДИСТРИБУЦИИ



www.muk.ua

ТРЕНДЫ МЫ ОПРЕДЕЛЯЕМ ТОЧНО

ИГОРЬ ЛАПИНСКИЙ

Публикуя материалы о ситуации на ИТ-рынке и его основных тенденциях, мы, как правило, опираемся на официальные оценки ведущих аналитических компаний. Но не так часто удается лично побеседовать с их ведущими экспертами. А недавно нам представилась возможность пообщаться с вице-президентом и главным аналитиком IDC Фрэнком Дженом, который является также главным идеологом проекта IDC Predictions. Это ежегодный прогноз IDC, посвященный анализу ключевых изменений в мире ИТ, их влияние на дальнейшее развитие отрасли и бизнеса в целом. Как утверждает г-н Дженс, мы вступили в период активного формирования третьей ИКТ-платформы, под которой он подразумевает облачные сервисы, мобильные технологии, социальные сети, большие данные.

ИНТЕРВЬЮ

PCWeek: В начале каждого года IDC публикует прогноз наиболее важных технологических тенденций. Так было и в 2011-м. Оправдались ли ваши прогнозы годичной давности?

ФРЭНК ДЖЕНС: Я только что закончил работу по прогнозированию основных трендов нынешнего года, и мне довольно сложно сохладу переключиться на прошлый. Однако могу сказать, что в 2011-м расходы на ИТ оказались выше, чем мы ожидали. Наши предварительные оценки были более пессимистичными.

Рынок облачных вычислений — одно из направлений, на которых я фокусируюсь, — в целом рос в соответствии с нашими ожиданиями. Сбылся, наконец, и прогноз (мы его давали на протяжении трех-четырех предыдущих лет, и каждый раз ошибались) относительно выхода IBM на рынок PaaS — в сентябре прошлого года корпорация сделала соответствующее заявление.

Вместе с тем мы оказались излишне агрессивны в своем прогнозе относительно развития публичных облаков в России и странах Центральной и Восточной Европы. Наша местная команда была вынуждена скорректировать его в сторону уменьшения.

А вообще-то тренды мы определяем точно, но иногда ошибаемся по срокам. В частности, по нашим прогнозам Microsoft еще в прошлом году должна была приобрести Netflix. Этого не случилось, и мы ожидаем такого решения в нынешнем году.

PCWeek: Даже в рамках ключевых тенденций ИТ-рынка, наверное, трудно ничего не упустить. Возможно, были события, которые и для вас стали неожиданностью?

ФД: Пожалуй, примером такой ситуации может служить отказ Nokia от мобильной платформы Symbian. В принципе компания поступила разумно, поскольку Symbian теряла позиции на рынке. Но это был смелый шаг, причем Nokia выбрала не Android, чего можно было бы ожидать в таком случае, а мобильную платформу Microsoft. Время покажет, насколько принятое решение было оправданным.

PCWeek: Один из ключевых элементов третьей ИКТ-платформы — облачные вычисления. Сравнительно недавно мы опрашивали представителей разных компаний-вендоров и выяснили, что у них нет единого мнения относительно того, что можно называть облаком. Вы отмечаете ту же ситуацию?

ФД: На рынке никогда не было единого видения, что такое облако. В 2008 г. мы впервые опубликовали свое определение облачных сервисов, и в значительной степени оно сохранилось до сих пор. В ближайшее время мы намерены опубликовать скорректированную трактовку. В ней выделяются восемь отличительных свойств. Полноценное облако должно

обладать всеми ими, включая многопользовательский режим работы сервисов, масштабируемость, самообслуживание, возможность использования стандартных интернет-технологий...



Фрэнк Дженс

PCWeek: Это очень близко к определению, которое дает NIST.

ФД: В целом — да, но я бы сказал, что определение NIST менее детализировано. Мы, в частности, настаиваем, что облачный сервис должен иметь API, поскольку считаем его существенным ингредиентом облачных сред, необходимым для интеграции предоставляемых ими возможностей. В будущем ожидаем взрывного развития новых облачных сервисов. И когда мы определяем объем рынка облачных решений и идентифицируем его игроков и их предложения, то опираемся на наше определение облачных вычислений. Дело в том, что за последние годы вендоры убедились: определение «облачный» служит хорошей рекламой для любого нового продукта и быстро привлекает к нему внимание. Иногда такие продукты и технологии могут использоваться внутри облака, но не являясь признаком облака. Виртуализация, автоматизация, стандартизация ИТ — всем этим люди занимались последние 15 лет, а то и больше. HP называла это Adaptive Enterprise, а IBM — Dynamic Infrastructure. И то и другое лишь разные названия высокоэффективных автоматизированных ИТ. И многие вендоры сделали вывод: то, что они предлагают, — уже почти облако, а потому и решения можно назвать облачными.

Точно так же многие заказчики полагают: если у них широко применяется виртуализация и автоматизация, это значит, что они построили облако. В результате на рынке сейчас много путаницы. И не потому, что новые системы недостаточно хороши. Напротив, они отлично справляются со своими задачами, но реализуют лишь отдельные шаги на пути к облаку.

Свою лепту в эту путаницу вносят и сервис-провайдеры, предлагающие хостинговые услуги на базе своего оборудования и взимающие регулярную плату с заказчика. Но их предложения по архитектуре не являются облаком.

Кстати, через пять-шесть лет мы вряд ли будем использовать термин «облако», поскольку в данной архитектуре будут выполнены все наиболее современные системы.

PCWeek: В СНГ очевиден приоритет интереса предприятий к частным облакам по сравнению с публичными. На развитых рынках, похоже, та же ситуация. Может ли она измениться в ближайшем будущем?

ФД: Совсем недавно мы проводили соответствующее исследование и вскоре опубликуем его результаты. Так, 45% опрошенных сообщили, что в течение ближайших трех лет намерены перейти на облачную

ИТ-среду. Мы также задавали вопрос, на какой тип облака они ориентируются, и ответы распределились в соотношении 2:1 в пользу частных облаков. В целом это понятно, поскольку частное облако фактически является результатом эволюции консолидированной, стандартизированной и автоматизированной ИТ-инфраструктуры. Я думаю, что это очень удобный путь перехода компаний к облакам.

Но если говорить о разработке новых корпоративных решений, то для разработчиков более выгодны публичные облачные платформы. В этом случае им не нужно думать о том, как выглядит стек заказчика в ЦОДе, а можно ориентироваться на стандартные оборудование и ПО промежуточного слоя. Однако Force.com, Microsoft Azure, Google App Engine, VMware Cloud Foundry — все эти PaaS-платформы еще новы, и их поставщики только приступили к формированию вокруг них сообществ независимых разработчиков приложений. Мы прогнозируем, что к 2014 г. эти платформы будут хорошо отработаны и разработчики перекладывают на них. И уже в период 2016-2020 гг. начнут активно использовать публичные сервисы, поскольку экономика публичных облаков гораздо более эффективна в сравнении со средним дата-центром. Поэтому нынешнее соотношение частных и публичных облаков — плохой ориентир для планирования своего будущего. Через какое-то время оно поменяется на противоположное.

PCWeek: Об уровне зрелости любой технологии можно судить по уровню ее стандартизации и унификации. С этой точки зрения облачные технологии еще далеки от зрелости?

ФД: В основе облачных технологий уже лежит множество интернет-стандартов: IETF/W3C, TCP/IP и др. Чего действительно не хватает, так это стандартов, определяющих перенос облачных нагрузок, API для управления облачными системами и их мониторинга, обмен данными между облаками. Сегодня такие возможности привязаны к конкретному вендору (как в Apple iCloud). Но облачное сообщество — интернет-центрированное, и оно понимает, что придется хорошо потрудиться для разработки таких стандартов. И сделать это быстрее, чем в те времена, когда нужно было интегрировать, скажем, решения Oracle и SAP. Поэтому я думаю, что мы получим такие стандарты довольно скоро. Тем не менее, сегодня мы находимся в начальной школе по уровню зрелости облачных технологий.

PCWeek: То есть в ближайшее время построение частного облака — это в каждом случае уникальный проект...

ФД: Безусловно. Но ситуация меняется. Я называю это продуктуализацией (productization) частных облаков. Она идет по двум направлениям. Первое — аппаратное обеспечение. Устройства для частных облаков люди иногда называют конвергентными системами. Это никакие не облака, это СХД, серверы, сетевое оборудование (возможно, с интегрированными системами управления), поставляемые IBM, HP, Cisco, Oracle и др. Это хорошие строительные блоки.

Другое направление — программное обеспечение. До последнего времени, чтобы использовать корпоративное ПО в частном облаке, заказчик должен был сам создавать портал сервисов и решать проблему предоставления приложения как облачного сервиса. Это не простая задача. Но если вендоры выпустят свои коробочные приложения изначально как облачные, то гораздо больше предприятий смогут иметь частное облако. Я думаю, в дальнейшем вендоры будут предлагать очень схожие продукты для публичных и частных облаков, поскольку

в этом случае значительно облегчится переход к гибридным облакам. Для поставщиков ПО это сложная трансформация, но процесс уже идет.

PCWeek: Мы уже привыкли к тому, что на ИТ-рынке правят бал не так много крупных игроков. И вдруг появляются Amazon, Salesforce.com и т.д., а традиционные ИТ-лидеры вынуждены догонять их. Допускаете ли вы, что прежние лидеры могут утратить свои позиции и вес на рынке?

ФД: Для утвердившихся на рынке ИТ-вендоров мир становится все более вызывающим. Я думаю, что не все они будут успешны в новых условиях, хотя большинство предпринимает серьезные усилия, чтобы подготовиться к новой ситуации. Мне кажется, для этого им нужно сделать несколько вещей. Первое — если они производят физические продукты, то должны наладить очень хорошие отношения с сервис-провайдерами. Поскольку множество мелких и средних компаний будут покупать облачные сервисы вместо физических продуктов. Традиционные вендоры привыкли продавать предприятиям, но сервис-провайдеры предлагают другой тип взаимоотношений, схожий с тем, что мы видим в промышленных каналах поставок. Второе — крупные вендоры сами должны становиться сервис-провайдерами, для чего им приходится покупать уже действующих сервис-провайдеров. HP, например, купила компанию EDS. Вопрос в том, всегда ли это правильные сервис-провайдеры? Иногда это старомодные аутсорсинговые компании. Конечно, они способны облегчить путь к облачным сервисам, но для этого придется очень многое сделать. Посмотрите, сколько стоят услуги Google и Amazon. Это просто ничто для традиционных ИТ-вендоров, привыкших получать за свои продукты гораздо большие деньги.

Фактически Amazon и Google превратили то, что ранее предлагали IBM и HP, в массовый товар и разрушили всю картину

Я также полагаю, что значительные изменения произойдут в конкурентном ландшафте ИТ-рынка. В ходе недавнего исследования мы предложили ИТ-директорам длинный список вендоров и спросили, кому бы они доверили адаптацию облачных сервисов. Кого, по-вашему, они называли чаще других? Google, Amazon была пятой. Но если отбросить ответы представителей крупных компаний с числом сотрудников 5000 и более, то для них первым номером идет IBM. Но ей стоит подумать о том, что она может предложить малым и средним компаниям, ведь таких большинство.

Что касается Amazon и Google, я считаю, для них серьезными конкурентами могут стать компании, образовавшиеся на развивающихся рынках, такие как «Яндекс» в России и Alibaba в Китае. Кроме того, уже появились интересные компании, сфокусированные на конкретных отраслях.

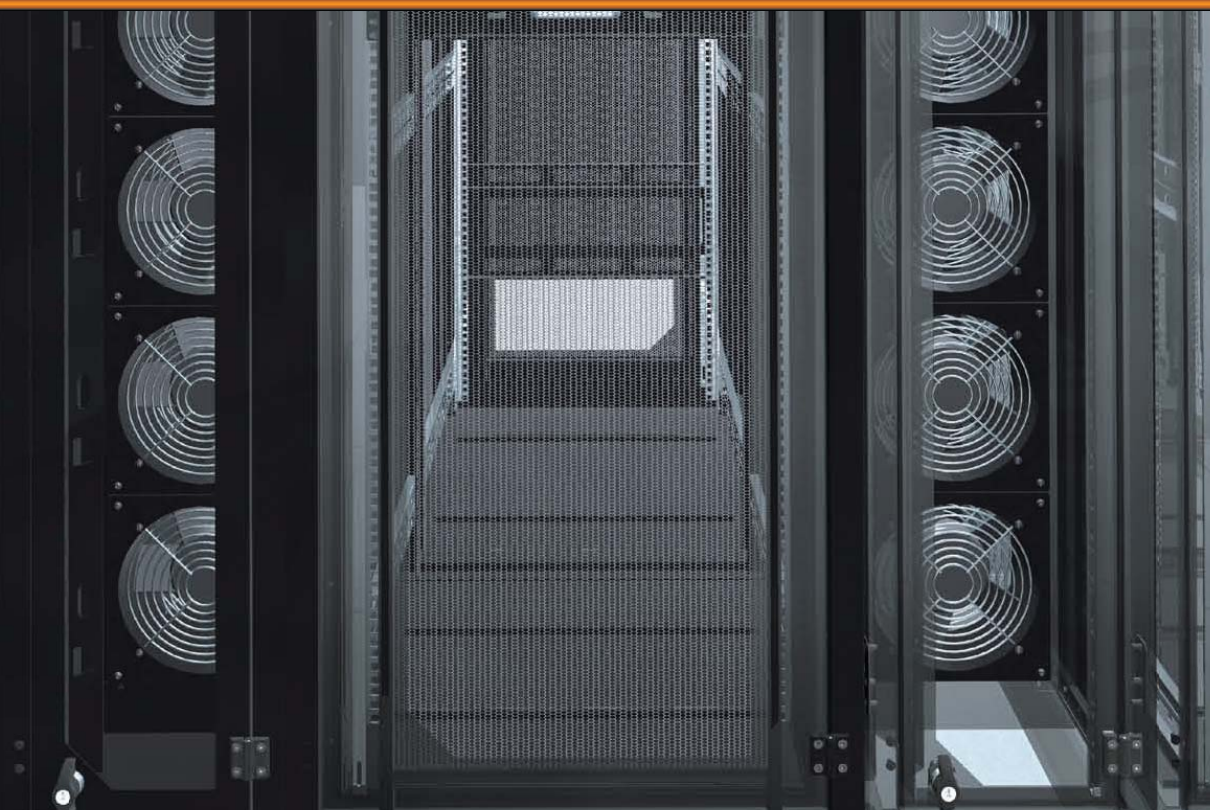
Фактически Amazon и Google превратили то, что ранее предлагали IBM и HP, в массовый товар и разрушили всю картину. Они хотят диктовать направления развития прежним ИТ-лидерам и предпочитают открытое ПО. Вопрос заключается в том, станут ли компании нового поколения, предоставляющие облачные бизнес-сервисы, хорошими партнерами и заказчиками для нынешних ИТ-лидеров или же отодвинут их в сторону.

PCWeek: Спасибо за беседу.



Коммутационные шкафы **№1** в Украине

- Доступность во всех регионах Украины
- Оптимальное соотношение цена/качество
- Широкий спектр решений для ЦОД
- Масштабируемость и совместимость решений
- Индивидуальные проектные решения
- Представленность в 50 странах мира



www.conteg.com



Ексклюзивний дистрибутор Conteg в Україні
Бизнес-центр «Grand Step»
ул. Полевая, 24 Д, Киев, 03056, Украина
т.: +380 44 538 00 06, ф.: +380 44 538 00 16
E-mail: office@megatrade.ua
www.megatrade.ua

PCWEEK/UKRAINIAN EDITION

РЕДАКЦИОННЫЙ КАЛЕНДАРЬ-2012

№	Дата выхода PCWeek/UE	Дедлайн для материалов	Тема номера	Ключевые материалы разделов
 8-9	17.05.2012	15.05.2012	Большие данные. Концепция ILM. Хранение, перемещение информации	СХД: данные, NAS, хранение данных в облаке, network storage
 10	07.06.2012	05.06.2012	Информационные технологии для финансового сектора	Кто есть кто на рынке BI
11	21.06.2012	19.06.2012	ИТ-безопасность: объемный взгляд	Интеллектуальное видеонаблюдение
12	05.07.2012	03.07.2012	Унифицированные коммуникации	Средства коллективной работы
13	19.07.2012	17.07.2012	Новые имена на ИТ-рынке Украины	Green IT: практикум, идеи, примеры решений, технологии
14	16.08.2012	14.08.2012	Системы электронного документооборота	ИТ-обучение. Вопросы кадровой политики
15	06.09.2012	04.09.2012	ИТ для СМБ. Строить или арендовать?	ИТ для топливно-энергетической отрасли
16	20.09.2012	18.09.2012	ИТ-итоги Евро-2012	Технологии визуализации для бизнеса (видеостены, telepresence, проекторы и др. средства отображения информации)
20 сентября. Конференция «Information Security 2012. Миссия выполнима»				
17	04.10.2012	02.10.2012	Корпоративная вычислительная инфраструктура	Бизнес-сервисы телеком-операторов
Октябрь 2012. Конференция «ЦОД-2012»				
18	18.10.2012	16.10.2012	ЦОД будущего. Подведение итогов конференции	Инженерная инфраструктура ЦОД
19	25.10.2012	23.10.2012	ERP-системы. Вендоры, перспективы, внедрения	ITSM: кто и зачем его делает в Украине
20	01.11.2012	30.10.2012	Маршрутизация и коммутация в корпоративных сетях	Современные технологии для корпоративных виртуальных и частных сетей
21	15.11.2012	13.11.2012	Виртуализация	Мобильные решения для бизнеса
22	29.11.2012	27.11.2012	ИТ-дистрибуция в Украине	Бизнес системных интеграторов с иностранным капиталом в Украине: кто вадис?
Декабрь 2012. Конференция «Телеком»				
23	06.12.2012	4.12.2012	Блеск и нищета мобильного Интернета	Когда придет IPTV?
24	13.12.2012	11.12.2012	ИТ-бизнес в Украине. Игроки. Результаты. Компании и люди	Технологии, в которые стоит инвестировать
25	20.12.2012	18.12.2012	Итоги. Тенденции. Перспективы. Самые важные события на ИТ-рынке в мире и Украине 2012	

Примечание: в редакционном календаре возможны изменения.

Только полностью заполненная анкета, рассчитанная на руководителей, отвечающих за автоматизацию предприятий; специалистов по аппаратному и программному обеспечению, телекоммуникациям, сетевым и информационным технологиям из организаций, имеющих более **50 компьютеров**, дает право на **бесплатную подписку** на газету PC Week/UE в течение полугода момента получения анкеты. Пожалуйста, будьте внимательны при заполнении анкеты!

**Вы можете получить анкету в электронном виде,
пишете на адрес: anketa@skukraine.com**

Название организации: _____
 Почтовый адрес организации: _____
 Индекс: _____ Область: _____
 Город: _____
 Улица: _____ Дом _____
 Фамилия, имя, отчество: _____
 Подразделение/отдел: _____
 Должность: _____
 Телефон: _____ Факс: _____
 E-mail: _____ WWW: _____

1. К какой отрасли относится Ваше предприятие?

1. Энергетика ☐

- | | |
|-----------------|--------------------------|
| 1. До 20 лет | ☐ |
| 2. 21-25 лет | ☐ |
| 3. 26-30 лет | ☐ |
| 4. 31-35 лет | ☐ |
| 5. 36-40 лет | ☐ |
| 6. 41-50 лет | ☐ |
| 7. 51-60 лет | ☐ |
| 8. Более 60 лет | ☐ |

1. RISC-архитектура (какие именно процессоры)
2. Itanium-архитектура (какие именно процессоры)
3. x86-архитектура (какие именно процессоры)
4. Другое (что именно) _____
5. Не используются

1. Adabas ☐
2. Cache ☐
3. DB2 ☐
4. dBase ☐
5. FoxPro ☐
6. Informix ☐
7. Ingress ☐
8. MS Access ☐
9. MS SQL Server ☐
10. MySQL ☐
11. Oracle ☐
12. PostgreSQL ☐
13. Sybase ☐
14. Не используем ☐
15. Другое (что именно): ☐

27. Из каких источников Вы узнали о газете?

Заполненную анкету пришлите по адресу:
01135, г. Киев, просп. Победы 5, офис 9

ЕМС ПРЕДСТАВЛЯЕТ БЕСТСЕЛЛЕР

ОТ ЛЕНТЫ К ДИСКАМ

РЕЗЕРВНОЕ КОПИРОВАНИЕ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ

«Забудьте об эпохе ленты
и откройте преимущества
дискового резервного
копирования»



«Сократите расходы
и сделайте более надежным
процесс резервного
копирования и восстановления»



ukraine.emc.com/backup

ЕМС²